بسم الله الرحمن الرحيم

" محددات الطلب على التسهيلات المصرفية من البنك الاسلامي الأردني "

اعـــــداد

جهاد توفيق مصطفى أبو الرب

١٤٠٩ هجرية - ١٩٨٩ ميلادية

جامعـــة اليرمـــــوك

مركز الدراسات الاسلامية



" محددات الطلب على التسهيلات المصرفية من البنك الأسلامي الاردني "

اعـــــداد : جهاد توفيق مصطفى أبو الرب

بكالوريوس اقتصاد واحصاء / ادارة أعمال الجامعة الاردنية ١٩٨١

دبلوم الدراسات العليا في الدراسات الاسلامية جامعة اليرموك ١٩٨٦

الاشـــــــراف

الاستاذ الدكتور : راضي البدور

قدمت هذه الرسالة استكمالا لمتطلبات درجة الماجستير في الاقتصاد الاسلامي بـمـركـز الدراسات الاسلامية في جامعة اليرموك سنة ١٤٠٩هـ - ١٩٨٩م

لجنة المناقشة :

١ - الدكتور راضي البدور مشرفا

٢ - الدكتور زكريا القضاة عضوا

٣ - الدكتور عبد خرابشة عضوا

شكر وتقدير

انني اذ أحمد الله سبحانه وتعالى الذي وفقني لانجاز هذه الدراسة ، فانه لا يسعني الا أن أتقدم بجزيل الشكر والعرفان الى أستاذي الجليل الدكتور راضي البدور ، الذي بذل جهودا كبيرة في الاشراف على هذه الدراسة ومتابعتها تحليلا ومناقشة منذ بدايتها وحتى نهايتها .

كما أتوجه بالشكر والتقدير الى مدراء وموظفي البنك الاسلامي الاردني ، في دوائر الاستثمار والدراسات والفروع ، وأخص بالذكرالاستاذ هشام العش الذي خصص لي الكثير من وقته للاجابة على استفساراتي بكل صدق وصراحة وزودني بالنشرات والدراسات والتقارير التي ساهمت كثيرا في انجاز هذه الدراسة .

وأتوجه بالشكر أيضا الى الأستاذ عبد الكريم علي الرمحي مدير عام المركز العربي للتدريب والبحوث والاستشارات والأخت نوال الكردي والعاملين في المركز ، لما بذلوه من جهد في طباعة هذه الدراسة على الكمبيوتر ، وتنسيقها ومراجعتها واخراجها بهذا الشكل المميز .

الباحث

جهاد أبو الرب

عمان في ١٤٠٩هـ

الموافق ١٩٨٩م

المحتويات

الموضـــوع	الصفحة
- شكر وتقدير	أ
- فهرس الجداول	د
- فهرس الملاحق	هـ
- المقدمة	و
فصل تمهيدي : لمحة عن تطور الاعمال المصرفية ونشأة المصارف :	١
١ - تطور الاعمال المصرفية	١
٢ - نشأة وتطور البنوك الاسلامية	٤
٣ - فكرة انشاء البنك الاسلامي الاردني	٧
الفصل الأول : سعي العملاء للحصول على العائد الحلال :	٩
١ - تمهيد	١٠
٢ - خلط العملاء بين مفهومي الربح والفائدة	١١
٣ - المعاملات والاجراءات التي تدور حولها شكوك العملاء	١٤
٤ - مدى نجاح البنك في تكريس العائد الحلال لزيادة حجم التسهيلات	٢٩
الفصل الثاني : توزيع حصص الارباح بين البنك والعملاء :	٣٣
١ - تمهيد	٣٤
٢ - عناصر الايرادات والمصروفات في المصارف التجارية والاسلامية	٣٨
٣ - الهوامش الربحية لمختلف عمليات التمويل والاستثمار	٤٣
٤ - تحليل مقارن للهوامش الربحية في البنك الاسلامي واسعار الفائدة	٥٠
٥ - معدلات تقييم الاداء للبنك الاسلامي الاردني	٦١

الفصل الثالث : الضمانات والاجراءات المصاحبة لعمليات التمويل :

١ - تمهيد ١

٢ - مفهوم الضمانات وأهميتها ٢

٣ - أنواع الضمانات ٤

٤ - ضمانات التسهيلات واجراءات منحها في البنك الاسلامي ٨

٥

الفصل الرابع : الاساليب المتبعة في استقطاب العملاء : ٧

١ - تمهيد ١٨

٢ - الخدمات المصرفية التقليدية والحديثة في البنك الاسلامي ١٩

٣ - التسويق المصرفي ودوره في زيادة الطلب على الخدمات المصرفية ٢

٤ - السياسات التسويقية للبنك الاسلامي ٧

الخلاصة والتوصيات ٢

المراجع ٥

الخلاصة باللغة الانجليزية ٢٨

الملاحق ٢١

فهرس الجداول

رقم الجدول		المفح
١ -	مساهمة قطاعي الزراعة والصناعة في الناتج المحلي	٤
٢ -	حصة قطاعي الزراعة والصناعة من التسهيلات المصرفية	٥
٣ -	التوزيع القطاعي لتسهيلات البنك الاسلامي الاردني	٥
٤ -	الأهمية النسبية لصور التمويل في البنك الاسلامي	٧
٥ -	تطور تسهيلات البنك الاسلامي والجهاز المصرفي	٩
٦ -	أهمية تسهيلات البنك الاسلامي الى مجموع التسهيلات المصرفية	٠
٧ -	العوائد الشهرية للقرض التجاري	٤
٨ -	تطور حقوق أصحاب المنشأة لدى البنك الاسلامي	٦
٩ -	نتائج عينة من عمليات المضاربة في البنك الاسلامي	٨
١٠-	الأموال المستثمرة الى ودائع البنك الاسلامي	١
١١-	الأموال المستثمرة الى الموارد المتاحة	٢
١٢-	الأصول الثابتة الى حقوق أصحاب المشروع	٣
١٣-	الأموال المستثمرة الى الموجودات	٤
١٤-	صافي الدخل الى حق الملكية	٤
١٥-	صافي الدخل الى الأموال المستثمرة	٥
١٦-	الأرباح الموزعة الى حق الملكية	٥
١٧-	نسب العائد على الودائع الاستثمارية	٦
١٨-	معدلات ربحية الأصول الايرادية	٧
١٩-	مضاعف حق الملكية	٧
٢٠-	نسب رأس المال الى الودائع	٨
٢١-	القيمة الدفترية للسهم	٩
٢٢-	الأهمية النسبية لودائع البنك الاسلامي كمصدر تمويلي	٩
٢٣-	تطور عوائد الودائع في البنك الاسلامي	١
٢٤-	مثال عملي يوضح طريقة احتساب البنك للأعداد المشاركة في الأرباح	٢

فهرس الملاحق

الرقم	الملحق	الصفحة
١ -	استماره الدراسة الميدانية	١٣٠
٢ -	نموذج طلب قرض من بنك تجاري	١٣٣
٣ -	التطور السنوي لاعمال البنك الاسلامي ٧٩ - ٨٨	١٣٤
٤ -	موجودات ومطلوبات البنوك التجارية ٨٣ - ٨٧	١٣٤
٥ -	الميزانيات العمومية للبنك الاسلامي ٨٦ - ٨٨	١٣٥
٦ -	حساب الارباح والخسائر للبنك الاسلامي ٨٦ - ٨٨	١٣٧

أما الفصل الثاني فقد تضمن تحليلا مصرفيا وماليا لعناصر الايرادات والمصروفات في المصارف التجارية والاسلامية وابراز الفروق بينها ، ومن ثم معالجة مختلف صور التمويل والاستثمار التي يقدمها البنك الاسلامي واحتساب عوائدها بالاعتماد على المؤشرات والنسب المالية المعتمدة مصرفيا والتي لا تتعارض والأحكام الشرعية ، ولما كانت الفوائد تمثل كلفة الاقتراض من الجهاز المصرفي ، وتؤثر بشكل غير مباشر على عملاء البنوك الاسلامية من حيث مقارنتهم بكلفة التسهيلات الممنوحة لهم بأسعار الفوائد، فقد تم دراسة هذه العلاقة فنيا وتحليل نتائجها وآثارها على البنك الاسلامي الاردني وعملائه .

وفي الفصل الثالث انتقل الباحث لمناقشة الضمانات والاجراءات المصاحبة لعملية منح التمويل من قبل البنك للعملاء ، اذ أن كل عميل يهمه أن تكون الضمانات المطلوبة منه ضمن حدود امكاناته المتاحة ، وان تكون اجراءات التمويل سهلة وغير معقدة ، وقد استعرض الباحث أهمية الضمانات للمؤسسة المصرفية وأنواع الضمانات التي تطلبها المصارف عادة من عملائها بشكل عام والضمانات التي يطلبها البنك الاسلامي الاردني مع تقييم أثرها على قرارات الناس بتوجههم الى البنك للحصول على التسهيلات المالية منه .

وحيث ان هناك دوافع تكميلية تجعل من العملاء يتجهون لهذا البنك دون غيره - تتمثل في تعدد ونوعية الخدمات التي تتوفر لهم لدى بنك ما ، فقد استعرض الباحث هذه الدوافع والخدمات في الفصل الرابع ، وحدد الخدمات التي يتمتع بها عملاء البنك الاسلامي وتلك الخدمات التي لا يوفرها لهم وبين أثر غيابها على خط الاتجاه العام لنشاط البنك وقدرته التنافسية ، ثم ناقش وظيفة التسويق مصرفيا والسياسات التسويقية للبنك ، ودورها في زيادة الطلب على خدماته المصرفية .

وزيادة في تعميق التحليل المصرفي والمالي ، فقد صمم الباحث استمارة ميدانية قام بتوزيعها على عملاء البنك الاسلامي والبنوك التجارية ، بحيث تعكس آراء ووجهات نظر السوق المصرفي في مختلف الخدمات التي يقدمها البنك الاسلامي الاردني ، وقد أخضعت جميع الآراء للمناقشة الفنية في حيثيات الدراسة ، للتعرف على مدى صحتها وبالتالي اعتبارها مدخلات لعمليات التحليل الوصفي والرياضي في هذه الدراسة .

المقدمة ...

منذ أن باشر البنك الاسلامي الاردني أعماله عام ١٩٧٩ ، وفقا للأسس والقواعد الواردة في قانونه ، والتي كان من أهمها تقديم الخدمات المصرفية على غير أساس الربا، أخذت التساؤلات تثار من قبل عملاء البنوك وغيرهم حول طبيعة عمل البنك الاسلامي ، في محاولة منهم لفهم الجوانب الشرعية والفنية للصور التي يقدم من خلالها خدمات التمويل والاستثمار ، وحين استقرت هذه الصور نسبيا ، واجه البنك الاسلامي بشأنها شكوكا واتهامات من بعض عملاء المصارف والمهتمين بالشؤون المالية والاستثمارية، حيث يدعي هؤلاء أن لا فرق بين البنك الاسلامي والبنوك التجارية الاخرى ، اذ أن العميل يدفع زيادة على أصل المبلغ الذي قدم له كتسهيلات مالية ، كما أن المستثمر سيخضع لاجراءات أكثر تعقيدا - عند تعامله مع البنك الاسلامي - وأن عليه أن يؤمن ضمانات لا تقل بأي حال عن تلك التي تطلبها البنوك التجارية ، اضافة الى أن تكلفة الاستثمار لن تكون أقل من مجموع الفوائد والعمولات التي تتقاضاها البنوك التجارية .

ولما كانت هذه التساؤلات والشكوك تشكل التغيرات في دالة الطلب على التسهيلات المصرفية من البنك الاسلامي الاردني ، أو أنها محددات للتعامل معه ، فقد رأى الباحث أن يتناول هذه المحددات بالدراسة والتحليل ، لاختبار مدى تأثيرها على قرارات العملاء في طلب التمويل من البنك الاسلامي عن طريق استخدام [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] [illegible] الاردني .

وبعد ذلك انتقل الباحث الى المتغيرات أو المحددات التي تحكم قرار طل التسهيلات المالية من البنك الاسلامي ، فاستعرض في الفصل الأول أثر العائد الحا على العملاء والفروق بين مفهومي الربح والفائدة حيث أن هناك خلط بينهما ، كذلك بحث العمليات والاجراءات المصرفية التي ينظر اليها بعين الشك ومعالجتها بحيث تتن مع مقتضيات العمل المصرفي الاسلامي ، ومن ثم معرفة مدى نجاح البنك في تكري محدد الحلال لزيادة حجم تسهيلاته .

القسم الأول

تطور الأعمال المصرفية/ خلفية ومنطلق

اشتقت كلمة المصرف من الصرف ، أي بيع النقد بالنقد ، اما أصل كلمة (بنك) فمشتق من الكلمة الايطالية (Banko)، وهي الطاولة أو المنضدة التي كان الصرافون يجلسون أمامها أثناء قيامهم بعمليات الصرف (١) .

لقد نشأت المصارف نتيجة ظروف ومتطلبات اقتضتها التطورات الاقتصادية على مر السنين في أوروبا وبالذات ايطاليا ، بسبب الموقع الجغرافي المتميز لبعض مدنها كالبندقية وفلورنسة ، مما جعلها مراكز تجارية فعالة وبذلك يفسر انشاء أول مصرف في البندقية عام ١١٥٧ . الا أن تراجع النشاط التجاري في ايطاليا ، دفع بكبار التجار والصراقين للتوجه الى لندن ، حيث كان اليهود يمارسون نشاطا صيرفيا واسعا يرتكز على الربا ، مما مهد الطريق أمام زيادة هذا النشاط من قبل التجار والصاغة المهاجرين ، في الوقت الذي أخذ فيه الانجليز يتقبلون التعامل الربوي ، وهكذا بدأ التجار ورجال الأعمال يودعون أموالهم لدى هؤلاء الصاغة والصرافين ، بقصد حفظها مقابل ايصالات يحررها الصيارفة ، لحفظ حقوق أصحاب الودائع ، وبذلك نشأت أول وظيفة كلاسيكية للمصارف وهي ايداع الأموال (٢) .

وفي تطور آخر ، أصبح من الممكن تحويل الودائع من حساب مودع الى حساب مودع آخر ، سدادا لمعاملات تجارية ، ويثبت قيد التحويل في سجلات الصرافين ، في حضور كل من الدائن والمدين ، وكان من نتيجة ذلك ابقاء الودائع الذهبية مكدسة في خزائن الصاغة، مما جعلهم ومنذ القرن الرابع عشر ، يسمحون لبعض عملائهم بالسحب على المكشوف (٣) ، أو الاقراض مباشرة لذوي الحاجة مقابل فائدة محددة(٤) ، وبذلك نشأت الوظيفة الكلاسيكية الثانية للبنوك والمتمثلة في الاقراض .

١- الدكتور/ سامي الحمود، تطور الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية ، دار الاتحاد العربي ، القاهرة ١٩٨٢، ص٣٢ ، وسيرد هذا المرجع لاحقا كالتالي: الدكتور/ سامي الحمود تطور الأعمال المصرفية .

٢- الدكتور/ زياد رمضان ، ادارة الأعمال المصرفية الطبعة الثانية عمان ١٩٨٣ صفحة ١٨ ، وسيرد لاحقا: الدكتور/ زياد رمضان ، الادارة المصرفية .

٣- السحب على الكشوف ، تجاوز الساحب لرصيده الفعلي عند الصائغ أو البنك .

٤- الدكتور/اسماعيل هاشم ، مذكرات في النقود والبنوك ، دار النهضة ، بيروت ١٩٧٦، صفحة ٤٤ ، وسيرد لاحقا كالتالي: د.اسماعيل هاشم ، النقود والبنوك .

أما الوظيفة الثالثة وهي خلق النقود (١) ، فتبلورت من خلال منح القروض بواسطة الايصالات الأسمية، من خلال قابليتها للتحويل للآخرين ، ودون انتقال فعلي للذهب على أن قيام هؤلاء الصاغة بالاقراض والسماح بالسحب على المكشوف ، قد أدى الى افلاس بعضهم ، مما دفع بعدد من المفكرين في الربع الأخير من القرن السادس عشر للمطالبة بانشاء بنوك حكومية تحفظ الودائع ، فظهر بنك امستردام عام ١٦٠٩ (٢) ، وبنك انجلترا عام ١٦٩٤ ، وبنك فرنسا عام ١٨٠٠ (٣) .

وبظهور هذه البنوك ازدادت الثقة بها كمؤسسات تحفظ الودائع ، وتصدرالشهادات الأسمية للايداع ، التي اعتاد الناس قبولها ، ثم تحولت الى شهادات تستحق الدفع لحاملها ، فازداد تداولها وانبثق عنها الشيكات الحديثة ، وهكذا أخذ عدد البنوك يزداد وأخذت وظائفها تتطور، ثم شهد القرن التاسع عشر ظهور بنوك على شكل شركات مساهمة عامة ، لتتمكن من تحويل الشركات الكبرى التي واكبت النهضة الصناعية في أوروبا ، وقامت هذه البنوك بتأسيس فروع لها في أماكن مختلفة (٤) .

وفي القرن العشرين حلت النقود الورقية محل الذهب والفضة ، والزم البنك برد مثل المبالغ المودعة لديه مع الاعتراف بملكيته لها (٥) .

أما في الأردن ، فقد كان افتتاح فرع للبنك العثماني عام ١٩٢٥ ، يمثل بداية العمل المصرفي الأردني ، وتجدر الاشارة الى أن البنك العثماني الذي تأسس في تركيا عام ١٨٦٣ ، هو أول مؤسسة مصرفية حديثة في المنطقة ، وقد عمل هذا البنك وكيلا ماليا للحكومة الأردنية . ثم جاء البنك العربي الذي تأسس عام ١٩٣١ في القدس ، وفتح فرعا له في عمان عام ١٩٣٤ ، ثم في اربد عام ١٩٤٣، ثم نقل مركزه الرئيسي الى عمان عام ١٩٤٩، وهكذا أصبح يشكل نواة البنوك التجارية المحلية في الأردن (٦).

١- خلق النقود .. الاقراض من ودائع وهمية اعتمادا على الايصالات أو الشيكات .
٢- الدكتور/ اسماعيل هاشم ، النقود والبنوك ، صفحة ٤٤ .
٣- الدكتور/ زياد رمضان ، الادارة المصرفية ، صفحة ١٨ .
٤- الدكتور/ اسماعيل هاشم ، النقود والبنوك ، صفحة ٤٤ .
٥- الدكتور/ سامي الحمود ، تطور الأعمال المصرفية ، صفحة ٥٨ .
٦- الدكتور/أحمد الحوراني ، المؤسسات المصرفية في الأردن ،البنك المركزي الأردني ، دائرةالأبحاث والدراسات ، عمان، ١٩٧٨ ، صفحة ١١. وسيرد لاحقا كالتالي : د . احمد الحوراني ، المؤسسات المصرفية .

القسم الثانـــي
نشأة وتطور البنوك الاسلامية

على الرغم من انشاء البنوك التجارية وانتشارها في البلاد العربية والاسلامية ، الا أنها لم تستطع أن تستقطب جزءا لابأس به من الجمهور للتعامل معـهـا ، وذلـك أمـا لأسباب تتعلق بالوعي المصرفي ، أو لموقف ديني تجاه المعاملات المصرفـيـة فـي هـذه البنوك ، والتي تستند الى الفائدة المحرمة شرعا .

وازاء تنامي وتفاعل هذا الحكم الشرعي ، في وقت أخذ الوعي المصرفي يـزداد انتشارا ، والاحساس بأهمية البنوك في دفع عجلة التقدم الاقتصادي تزداد عمقـا ، بـدأ تحرك ما لأيجاد البديل عن البنوك التجارية وأساسها الربوي المحرم .

وقد كانت الفتوى التي أصدرها المؤتمر السنوي الثاني لمجمع البحوث الاسلاميـة عام ١٩٦٥، بتحريم الفائدة لأغراض الاقتراض الاستهلاكي والانتاجي، وان الربا قـلـيـلـه وكثيره حرام (١) ، تجسيدا لهذا التحرك على المستوى الرسمي ، في حين أن تأسـيـس بنوك الادخار المحلي في ميت غمر في محافظة الدقهلية عام ١٩٦٣ ، كانت خطوة عمليـة في هذا الاطار (٢) ، أما فكرة البنوك الاسلامية ، فقد أصبحت حقيقة واقعة منذ تأسيس بنك ناصر الاجتماعي عام ١٩٧١ ، وصدور القرار التاريخي عن المؤتمر الـثـانـي لـوزراء مالية الدول الاسلامية ، الذي عقد في جدة عام ١٩٧٤ ، والذي تضمن الموافـقـة عـلـى اتفاقية انشاء البنك الاسلامي للتنمية ، وتأسيس بنك دبي الاسلامي عام ١٩٧٥ (٣) .

بعد ذلك استمرت الجهود الحثيثة ، من قبل العديد من المخلصين لدينهم وأمتهم الاسلامية ، وبفضل هذه الجهود تأسس البنك الاسلامي للتنمية في جدة عام ١٩٧٥ ،

١- الدكتور/ سامي الحمود ، تطور الأعمال المصرفية ،الطبعة الأولى ، صفحة ١٤ .
٢- فشلت هذه التجربة بعد أن لاقت نجاحا كبيرا، لأن الحزازات والأحقاد نفذت اليها وتمكنت من عزل قيادتها وتسليم المشروع للجنة مالية قامت بتجريده من امكانـيـات النجاح ... لمزيد من التفاصيل .. انظر الدكتور غريب الجمال المصـارف وبـيـوت التمويل ، طبعة اولى ، ١٩٧٩ ، صفحة ٣٠٠ - ٣٢٨ ,
٣- الدكتور/ عوف الكفراوي ،النقود والمصارف في النظام الاسلامي،الاسكندرية، ١٩٨٧،صفحة ١٣٢.وسيرد لاحقا كالتالي :الدكتورالكفراوي ، النقود والمصارف .

وبعده تم انشاء بنوك فيصل الاسلامية عام ١٩٧٢ في مصر ، وكثيرا من المصارف الاسلامية الأخرى ، ودار المال الاسلامي وبيوت التمويل ، وشركات الاستثمار الاسلامية ، كما تم انشاء شركات تأمين اسلامية في العديد من دول العالم الاسلامي (١) ، وفي أمريكا والدول الأوروبية، ومنها البنك الاسلامي في الدنمارك .

وتتعامل هذه البنوك وفقا لأحكام الشريعة الاسلامية ، وبفضل الله اثبتت قدرتها على الصمود في ميدان مصرفي عريق في المعاملات القائمة على أساس من الربا ، كما تمكنت من التعامل مع البنوك التجارية المحلية والعالمية وفقا لفلسفتها الاسلامية .

فلسفة وطبيعة أعمال المصارف وبيوت التمويل الاسلامية :

يقصد بالمصارف وبيوت التمويل الاسلامية تلك المؤسسات التي تباشر الأعمال المصرفية مع التزامها باجتناب التعامل بالفوائد الربوية - أخذا وعطاء - بوصفه تعاملا محرما شرعا وباجتناب أي عمل آخر مخالف لأحكام الشريعة الاسلامية (٢) . وذلك بهدف المحافظة على القيم والأخلاق الاسلامية ، وتحقيق أقصى معدل عائد اقتصادي اجتماعي يضمن حياة طيبة كريمة للأمة الاسلامية (٣) .

وتقع على البنوك الاسلامية مسؤوليات كبيرة ومتميزة أهمها العقائدية والاقتصادية والاجتماعية ، وجميعها مترابطة لاتتجزأ ، فليس لها أن تقوم بمشروع ذي جدوى اقتصادية ويتعارض مع العقيدة وبالتالي له أثر اجتماعي سلبي كتمويل تاجر مخدرات أو مصنع خمور مثلا ، وهي كذلك ليست معنية بتمويل مشروع مباح شرعا ، لكنه لايحقق جدواه الاقتصادية ، الا في حالات استثنائية تقدر بقدرها ، تتعلق بالجانب الأخلاقي والاجتماعي .

ويحقق البنك الاسلامي هذه المسؤوليات المتميزة من خلال عمليات متميزةايضا عن عمليات البنوك التجارية . وتتمثل هذه العمليات بما يلي (٤).

١- الدكتور/الكفراوي ، المرجع نفسه ، صفحة ١٣٣.
٢- الدكتور/ غريب الجمال ،المصارف وبيوت التمويل ، صفحة ٤٢ .
٣- الدكتور/ الكفراوي ، النقود والمصارف صفحة ١٢٤ .
٤- الدكتور/ سيد الهواري ، مامعنى بنك اسلامي ، القاهرة، ١٩٨٢، صفحة ٧٢ .

١. الاستثمار المباشر، وذلك اعتمادا على قبوله للودائع وتفويضه بالاستثمار .
٢. التمويل بالمشاركة كانشاء المصانع والشركات بالاشتراك مع الغير .
٣. الزكاة وذلك الصال تستديرها من خلال دائرةمستقلة تستحدث لهذه الغاية.
٤. التأمين التعاوني (١) وذلك باستحداث دائرة مستقلة لهذه الغاية ، تهدف الى اضفاء مزيد من الحماية والطمأنينة للعملاء أصحاب المتاجر والشركات .
٥. القروض الحسنة وذلك من أجل المساهمة في التكامل والتضامن الاجتماعي بين المسلمين .

وعدا عن ذلك فان البنوك الاسلامية تقوم بكافة الأعمال التي لاتتعارض وأحكام الشريعة الاسلامية ، وتمارس البنوك التجارية بعض هذه الأعمال ، ولكن دون توفر نية تجنب الحرام ، فالبنوك الاسلامية تقبل مختلف أنواع الودائع الجارية والاستثمارية(٢)، وتبيع وتشتري العملات الأجنبية، وتقوم أيضا بالتحويل الداخلي والخارجي ، كما تتعامل بالأوراق المالية حفظا واكتتابا وطرحا للاكتتاب وبيعا وشراء، كما تفتح الاعتمادات المستندية (٣)وتتقاضى بدل ذلك عمولة ، وتقدم خدمات خطابات الضمان (٤) وتأخذ مقابلها عمولة أيضا، كما تؤجرالصناديق وخزائن الأمانات ، وتقدم خدمات استشارية مقابل الأجرالمشروع .

١- التأمين التعاوني هوان يدفع جميع الأشخاص الذين يتعرضون لنفس الخطر مبلغا محددا متفقا عليه بينهم في صندوق ما، بحيث اذا تحقق الخطر غطي من هذا الصندوق .
٢- الحساب الجاري وهوالذي يجوز سحبه في أي وقت وتحت أي ظرف ، ولا يشارك في الأستثمار ، أما الحسابات الاستثماريه التي تحقق الربح والخسارة ، فهي التوفير والخاضعة لاشعار والمربوطة.
٣- الاعتماد المستندي : تعهد صادر عن البنك (فاتح الاعتماد) ، بدفع مبلغ معين (قيمة الاعتماد)، بناء على طلب العميل (المستورد) الى جهة معلومة (المصدر) مقابل مستندات ووثائق مطابقة لنصوص الاعتماد .
٤- خطاب الضمان : وهو صك يصدره البنك يتعهد بموجبه بدفع مبلغ محدد للمستفيد نيابة عن طرف ثالث (العميل) ، ولغرض معين ، وقبل أجل معين .

القسم الثالـــث

تأسيس البنك الاسلامي الأردنـــي

لقد كان لنجاح فكرة البنوك الاسلامية في بعض الدول العربية والاسلامية تأثيرا على الساحة المصرفية والمالية في الأردن ، وهذه الفكرة راودت مجموعة من المسلمين الغيورين على دينهم ، وثابرت هذه المجموعة على بلورة الفكرة، حتى اسفرت جهودها عن ميلاد لجنة تأسيسية من ذوي الاختصاص والشأن (١)، عهد اليها اجراء الاتصالات والمداولات والدراسات اللازمة .

وخلال ثلاث سنوات من العمل الدؤوب والمتواصل، تمكنت اللجنة من صياغة مشروع قانون للبنك الاسلامي ، واعداد تصور شامل حول طبيعة البنك واعماله التي سيقوم بها ، وسلامتها شرعيا وفنيا (٢) ، وقد عرض المشروع على الجهات الرسمية وتمت الموافقة عليه ، وتم تسجيل البنك بصفة شركة مساهمة عامة محدودة في سجل الشركات ، بتاريخ ١٩٧٨/١١/٢٨ تحت رقم (١٢٤) ، وذلك حسب متطلبات قانون الشركات ، وطبقا لأحكام قانون البنك الاسلامي الأردني المؤقت رقم (١٣) لسنة ١٩٧٨ ، وفتح البنك أول فرع له في عمان بتاريخ ١٩٧٩/٩/٢٢ ، وكان رأسماله المصرح به أربعة ملايين دينار أردني ، مقسمة على أربعة ملايين سهم .

وقد استندت فكرة اقامة البنك الاسلامي الأردني ، الى عدد من الاعتبارات الاقتصادية والاجتماعية تتمثل فيما يلي (٣) :

١- وجود العديد من أصحاب الأموال والمدخرات الذين لا يستسيغون استثمار أموالهم بطريق الايداع نظير الفائدة .

٢- وجود الفريق الآخر من المواطنين الذين لا يمكنهم الافادة من اسلوب التمويل المصرفي المعتمد على نظام الفائدة، أما بسبب القناعة الدينية المبررة من

١- ضمت اللجنة في عضويتها كلا من الشيخ مصفى الزرقا والدكتور سامي الحمود والشيخ عبد الحميد السائح وآخرين .

٢- مرجع وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الأردني / مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٥/١٥.

٣- البنك الاسلامي الأردني ، نشرة اعلامية رقم (١) ايلول ١٩٧٩ .

جانب هؤلاء المواطنين ، أو بسبب انحصار الأسلوب المصرفي التقليدي في نطاق الاقتراض على أساس الفائدة دون غيره من وسائل .

٣. تحقيق هدف اسمى يتمثل في العمل على احياء العديد من صور التعامل الشرعي، الهادف الى تكريم الانسان وصيانته عن ظلمه لنفسه وظلمه لأخيه الانسان .

ولقد استطاع البنك منذ انشائه أن يسير بخطوات واثقة، ويحقق انجازات كبيرة نسبيا ، بل أن الأقبال الشديد على التعامل مع البنك الاسلامي ، كان أوسع من مستوى التخطيط الاعلامي ، الذي كان منصبا على المغتربين ، وقد دفع ذلك البنوك التجارية الى الاحتجاج لدى الجهات الرسمية ، على سحب البنك الاسلامي للسيولة التي كانت تخطط لها (١) ، وليس أدل على النجاح الكبير للبنك الاسلامي الأردني ، من عدد العملاء الذي قفز من (٦٠٠٠) عميل عام ١٩٨٠ الى (١١٠٠٠٠) عميل عام ١٩٨٧، وموجوداته التي قفزت من (١٥) مليون دينار الى (١٩٧) مليون دينار خلال نفس الفترة ، ليكون البنك الرابع من حيث الموجودات ، بعد أن كان الأخير في نهاية ١٩٧٩ (٢) .

أما الودائع فقد قفزت من (١١) مليون دينار الى (١٥٨) مليون دينار، في حين ازداد التمويل الاستثماري من (٦) مليون دينار الى (١٠٨) مليون دينار ، خلال نفس الفترة (٣) .

١- مرجع وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الأردني / مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٥/١٥ .
٢- التقرير السنوي التاسع للبنك الاسلامي الأردني ١٩٨٧ ، صفحة ٢٨ ، ٣٠ .
٣- التقرير نفسه " صفحة ٢٨ " .

الفصـــل الأول

سعي العملاء للحصول على العائد الحـــلال

ويتناول هذا الفصل ثلاثة أقسام :

القسم الأول : خلط العملاء بين مفهومي الربح والفائدة .

القسم الثاني : المعاملات والاجراءات التي تدور حولها شكوك العملاء.

القسم الثالث : مدى نجاح البنك في تكريس العائد الحلال لـزيـادة حـجـم التسهيلات للعملاء.

الفصـــل الأول

سعي العملاء للحصول على العائد الحلال

تمهيـــــد :

ان رغبة عملاء البنك الاسلامي الأردني في الحصول على عائد حلال تـحـقـقـد ودائعهم ، أو تجنب الوقوع في الاثم من خلال اللجوء اليه ممولا لتجارتهم ومشاريعـهـم، تعتبر من أقوى المحددات المؤثرة في اتجاه وفعالية الطلب على التسهيلات المصرفية التي يكون البنك مستعدا لتقديمها ، وذلك لان العميل في كلا الحالتين ، لا يدفع أو يتقاضى الفائدة المحرمة.

وقد أظهرت نتائج الأستبيان (١) الموزع على عينة من عملاء البنك الاسلامي ان نسبة ٩٥٪ من شملتهم الدراسة، قد تعاملوا مع البنك رغبة في الحلال وتجنبا للحـرام ، ورغم قوة هذا العامل وتأثيره الفعال في جذب المزيد من العملاءللبنـك، الا أن هـنـاك عوائق تؤثر سلبيا وتحد من امكانياته كعامل استقطاب للعملاء.

ولذلك فان من هم خارج دائرة البنك الاسلامي من عملاء بنوك تجارية وغيرهـم، رغم اقرارهم بحرمة الفائدة، الا أنهم يرون أن البنك الاسلامي لا يترجم بدقة حـقـيـقـة الحلال في معاملاته، وقد أكّد ذلك ٤٠٪ من العملاء الذين شملتهم الدراسة واذا حاولـنـا حصر المنطلقات التي أسهمت في تكوين هذا الانطباع عند العملاء نجد أنها كالتالي :

١. خلط العملاء بين مفهومي الربح والفائدة.
٢. المعاملات والاجراءات التي تدور حولها شكوك العملاء.
٣. مدى نجاح البنك في تكريس العائد الحلال لزيادة حجـم الـتـسـهـيـلات للعملاء.

١- قام الباحث باجراء دراسة شملت (١٤٠) شخصا (كعينة عشوائية طبقية) موزعيـن كالتالي :
٥٠٪ عملاء البنك الاسلامي .
٤٠٪ عملاء البنوك التجارية.
١٠٪ من غير عملاء البنوك .
وذلك للتعرف على اتجاهات العملاء المصرفية، والعوامل المؤثرة في قرارات ايداعهم للأموال أو طلبهم للتسهيلات من البنوك التجارية والبنك الاسلامي الاردني .
أنظر الملحق رقم ١ صفحة ١٣١ من هذه الدراسة .

القســم الأول

خلط العملاء بين مفهومي الربح والفائدة

ان الخلط بين مفهومي الربح والفائدة عند الكثير من الناس ، قد أضعف من قوة الاندفاع والفعالية لمحدد الرغبة في الحصول على العائد الحلال ، كمتغير اساسي يؤثر في الطلب على التسهيلات المصرفية من البنك الاسلامي الاردني . حيث أن هناك من يعتبر أن الزيادة التي تطرأ على أصل المبالغ المقدمة من البنك الاسلامي- بغض النظر عن كيفية تحققها- هي الفائدة ذاتها التي تتقاضاها البنوك التجارية .

وأظهرت نتائج الاستيبان أن نسبة (٦٨٪) من عملاء البنوك التجارية ممن شملتهم الدراسة يعتقدون أن لا فرق بين أرباح البنوك الاسلامية وفائدة البنوك التجارية، وان اشتراط نسبة معينة من الارباح يعني اشتراط سعر الفائدة المحدد ، بل أن بعض أفراد العينة (١٣٪) يرون أن البنك الاسلامي يجب أن لا يتقاضى الارباح لا لشيء الا لأنه أقرن اسمه بالاسلام .

واذا أمعنا النظر في وجهتي نظر العملاء ، نجد أن البنك الاسلامي ليس مسؤولا أو طرفا فيهما ، بل انهما ناجمتان عن فهم خاطىء عند العملاء وغيرهم لاسباب خاصة بهم لكنهما مع ذلك تؤثران سلبيا على فعالية محدد "العائد الحلال " في زيادة الطلب على تسهيلات البنك الاسلامي .

حقيقة كل من الربح والفائدة :

ان كلا من الربح والفائدة(١) يعبران عن زيادة في المال ، الا أنها في الربح تنجم عن تصرف يتحول المال بموجبه من حال لحال ، كتحويل النقود الى عروض ، في حين أن الزيادة في الفائدة تحدث فتزيد المال نفسه دون أن يطرأ على أصل جنسه تغيير أو تحويل أو انها زيادة على المال نفسه تتقاضاها البنوك التجارية من المدينين نظير موافقتها على تأجيل الوفاء بالتسهيلات الائتمانية التي قدمتها لهم ، أي أنها أجرة على

---

١ - الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية ، الجزء الخامس، طبعة١، القاهرة، ١٩٨٢، ص ٤٨٤ . وسيرد هذا المرجع لاحقا كالتالي : الاتحاد الدولي ، الموسوعة ج .

- الدكتور/ سامي حسن حمود ، تطورالاعمال المصرفية ، ص ٢٤٩ - ٢٥٤ .

مجرد التأجيل (١)،الا أنها في البيع والتجارة تكون ناجمة عن جهد نافع ونفقات أنفقت على السلعة ، أو خدمة يقوم بها البائع أو التاجر .

كما أن الزيادة في البيع والتجارة ، ناجمة عن عملية معاوضة نافعة ،اذ تكون مقابلة لمنفعة في البدل ، لكنها في حالة الفائدة على الديون ، فلا توجد هناك معاوضة في حقيقة الأمر، لان الجنس في البدلين واحد ، ويجب رد الجنس بمثله دون زيادة أو نقصان ، ومن الفروق الجوهرية بين الربح والفائدةأيضا ما يلي :

١. ان الربح يحدث من جراء تكرار عمليات الشراء للسلع وبيعها على حالتها كما اشتريت أو بعد اضافة منفعة شكلية أو زمانية أو مكانية لها، ومن ثم بيعها على الصورة الجديدة مصنعة أو شبه مصنعة .

٢. ان العمل يكون سببا أساسيا لاستحقاق الربح، لكنه ليس سببا في الحصول على الزيادة المقتطعة من القرض كفائدة .

٣. ان الربح يؤخذ مرة واحدة على الشيء المبيع الذي قد يستمر نفعه، بعكس الفائدة على الدين الذي يستهلك مرة واحدة وتستمر الفائدة عليه مادام دينا في ذمة المدين .

٤. ان السعي لتحقيق الربح في البيع والتجارة يتضمن مخاطرة قد تنجم عن انخفاض السعر أو كساد السلعة أو عن امكانية تلفها طيلة مدة احتفاظ التاجر بها حتى يتمكن من بيعها ، ولذلك يرى الاقتصاديون أن الربح هو ثمرة المخاطرة أما الفائدة على المال فلا مخاطرة فيها، بل هو دين مضمون في الذمة واجب الرد بمثله، لا يتعرض لأيّ مخاطر .

وعليه فان تحمل المخاطرة من تلف وخسارة هو من مقوّمات مشروعية الزيادة على المال ممثلة في الربح ، وأن ذلك لا يمكن أن يتحقق في حالة تقديم التسهيلات المصرفية

١- الدكتور/ الحمود، تطور الأعمال المصرفية ، صفحة ٢٥٤ .

الا اذا قدمت على أساس المشاركة الكاملة بين رأس المال والعمل في عملية الانتاج . ولذلك فكلما كان رأس المال دينا مضمونا في الذمة آمنا من الخسارة والمخاطرة، كانت الزيادة فيه فائدة محرمة .

والسؤال المطروح الآن ، أين يقف البنك الاسلامي الاردني من هذا كله ؟. ان هذه الفروق الاساسية بين كل من الربح والفائدة، تخفى على كثير من الناس ، مما جعلهم يعتقدون أن البنك الاسلامي حين يحدد حصته من الربح فانما يحدد سعر الفائدة .

ان هذا الاعتقاد الناجم عن الفهم الخاطىء لحقيقة الربح والفائدة، يؤثر الى حد كبير على طلب تسهيلات مصرفية من البنك الاسلامي، بل وعلى مدى تقدم البنوك الاسلامية عموما خطوات للامام ، خاصة في ظل المنافسة الشديدة التي يتسم بها السوق المصرفي والمالي في الأردن والعالم .

وازاء ذلك كله ، فان على البنك الاسلامي أن ينشط في السوق ، وعلى مختلف الأصعدة ، وبالذات اعلاميا وبشكل مستمر ، لتثقيف الجمهور ثقافة مصرفية اسلامية ، بعقد الندوات والمحاضرات والنشرات والاتصال المباشر مع الفعاليات الرسمية والشعبية، وهو بذلك يؤدي دورا خلاقا في نشر جوانب شرعية مهمة في حياة الناس ، عدا عن أنه يمهّد الطريق أمام الكثير من الناس ليصبحوا من عملائه ، الأمر الذي يزيد من سيولته ويمكنه من زيادة حجم استثمارته وتسهيلاته .

ان كل ذلك هو بشأن من يخلط بين المفهومين ، الا أن هناك أيضا من يدرك حقيقة كل منهما ، لكنه مع ذلك يشكك في بعض صور التعامل التي يقوم بها البنك الاسلامي الاردني ، وهو ما سنتناوله في القسم الثاني من هذا الفصل .

القسم الثانـــــي

المعاملات والاجراءات التي تدور حولها شكوك العملاء

أولا - التمويل قصير الأجل :

ان انخفاض الأهمية النسبية للقطاعات الانتاجية (كالزراعة والصناعة)في الناتج المحلي الاجمالي قد انعكس على التسهيلات المصرفية المقدمة للعمـلاء مـن الـبـنـوك ، وبالتالي تأثر طبيعة تسهيلات البنك الاسلامي الأردني ، بحيث لم تـخـرج عـن اتـجـاه توزيعها في البنوك التجارية الا قليلا .

وقد كانت نسبة مساهمة قطاعي الزراعة والصناعة الاستخراجية والتحويليـة فـي الناتج المحلي الاجمالي بسعر التكلفة على النحو التالي :

جدول رقم (١)
مساهمة قطاعي الزراعة والصناعة في الناتج المحلي الاجمالي (بالمليون دينار)

السنة	الصناعة التحويلية	الزراعة	الصناعة الاستخراجية	المجموع	الناتج المحلي	النسب المئوية
٨٣	١٧٦ر٦	١١٠ر٠	٣٧ر٩	٣٢٤ر٥	١٢٤٢ر٣	٢٦٪
٨٤	٢٠٠ر٠	٩٩ر٦	٥٠ر٨	٣٥٠ر٤	١٣١٦ر٠	٢٦٪
٨٥	١٩٤ر٣	١١٣ر١	٥١ر٦	٣٥٩ر٠	١٣٦٧ر٩	٢٥٪

(البنك المركزي الأردني النشرة الشهرية الاحصائية تشرين ثاني ١٩٨٧ صفحة ٧٠)

ان هذه النسبة المتواضعة في مساهمة الزراعة والصناعة في الناتج الـمـحـلـي الاجمالي ، قد جعلت نصيبهما من حجم التسهيلات الائتمانية منخفضا أيـضـا ، وقـد كـان نصيبهما على النحو التالي :

---

* وقد استخرج الباحث النسبة المئوية السابقة بقسمة مجموع مساهمة القطاعـات الـثـلاث على الناتج المحلي الاجمالي .

جدول رقم(٢)
حصة قطاعي الزراعة والصناعة من التسهيلات المصرفية (بالمليون دينار)

السنة	زراعة	صناعة	المجموع	حجم التسهيلات	النسبة المئوية
٨٣	٢٥	١١٨	١٤٣	١٠٣٠	٪١٣
٨٤	٢٥	١٤٢	١٦٧	١١٨٤	٪١٤
٨٥	٢٦	١٥٧	١٨٣	١٢٧٤	٪١٤
٨٦	٣٢	١٧٦	٢٠٨	١٣٩٥	٪١٥
٨٧	٤١	١٨٣	٢٢٤	١٦٠٠	٪١٤

(البنك المركزي الأردني النشرة الشهرية الاحصائية تشرين ثاني ١٩٨٧ صفحة٣١ .)

ان انخفاض الأهمية النسبية للتسهيلات المقدمة للزراعة والصناعة ، يعني ان قطاعات التجارة والانشاءات والخدمات الأخرى تحظى بالنسب الباقية ، وان أثر ذلك قد انعكس على طبيعة تسهيلات البنك الاسلامي الأردني ، وقد كان التوزيع القطاعي لتسهيلاته بالنسب المئوية كالتالي :

جدول رقم (٣)
التوزيع القطاعي لتسهيلات البنك الاسلامي الاردني

السنة	صناعة	تجارة	عقارات	أفراد	نقل	أغراض أخرى *
٨٣	٣٤ر١٠٪	-	-	-	-	٨٨ر٣ **
٨٤	٨ر١٤٪	-	-	-	-	٢٠ر٤ **
٨٥	٦ر٢٨٪	٨ر٢٣	٢ر٨١٪	٢ر٨٪	٤ر٩٪	٨٠ر١١٪
٨٦	٩ر٣٤٪	٩ر٢٢٪	٢ر١٧٪	٥ر٧٪	٩ر٩٪	٦٠ر٧ ٪
٨٧	٩ر٣٢٪	٢ر٢٣٪	٢ر١٦٪	٦ر١١٪	٢ر٥٪	٥٠ر١٠٪

(التقرير السنوي الثامن للبنك الاسلامي الأردني ١٩٨٦ ، صفحة ١٦.)
(التقرير السنوي التاسع للبنك الاسلامي الأردني ١٩٨٧ ، صفحة ١٩.)

* تم دمج التمويل المقدم لكل من الزراعة والخدمات والمرافق العامة في هذا البند.
** تقتصر النسبتان على قطاع الزراعة فقط .

وعلى الرغم من تحسن الأهمية النسبية للقطاع الصناعي في التوزيع القطاعي لتسهيلات البنك الاسلامي نسبة لما هو عليه الحال في البنوك التجارية ، الا ان ذلك لاينفي انخفاض هذه النسبة عموما ، مما يشير الى أن التمويل قصير الأجل لازال يحتل مكانة بارزة بين صور التمويل لدى البنك الاسلامي .

ان هذه الصورة من التمويل تسهم في تكوين انطباع بأن البنك الاسلامي ليس بنكا للاستثمار (يقدم التسهيلات طويلة الأجل) بل بنكا تجاريا يقدم تمويلا لفترة قصيرة ولمشاريع تجارية .

وفي حقيقة الأمر فان البنك الاسلامي يصنف كبنك استثمار الأمر الذي يجعل مهامه وقنوات التمويل لديه مختلفة عن البنوك الأخرى ، بمعنى ان على البنك الاسلامي الأردني والبنوك الاسلامية في العالم الاسلامي أن تؤثر في بنية الاقتصاد الوطني وأن تقلص من هيمنة قطاعي التجارة والخدمات على القطاعات الأخرى .

ومع التسليم بالصعوبات الجمة التي تعترض البنك الاسلامي في اجراء هذا التغيير وعلى رأسها المنافسة الشديدة ، وعدم مرونة التشريعات المصرفية ، وخضوع البنك الاسلامي لتعليمات البنك المركزي الأردني ، الا أن ذلك كله لا يبرر انخفاض نسبة التمويل طويل الأجل .

ولعل ارتفاع الأهمية النسبية للمرابحة بين عمليات التمويل في البنك الاسلامي يؤكد استئثار التمويل قصير الأجل بالنسب العالية المشار اليها،أما المضاربة والمشاركة والاستثمار المباشر ، فقد كانت مساهمتها قليلة نسبيا ، ويبين الجدول رقم (٤) النسبة المئوية لتوزيع عمليات التمويل .

ان استمرار البنك الأسلامي في التوجه نحو القطاع التجاري والتسهيلات القصيرة الأجل يجعل مساره في غير الطريق الصحيح ، ويحول دون أدائه لرسالته الاقتصادية والتنموية كبنك استثمار .

صحيح أن البنك الأسلامي بمفرده لن يحوّل اقتصادنا الى المسار الأنتاجي الفعال كليا ، الا أن ذلك لا يقلل من أهمية الدور وتميز التوجه ، فأن تدفق عشرات الملايين

نحو القطاعات الأنتاجية(١) ، وحجبها عن قطاعات الخدمات سيحدث آثرا مضاعـفـا فـي زيادة الأهمية النسبية للصناعة والزراعة في الناتج المحلي الأجمالي (GDP) من خـلال الزيادة المباشرة عليها والتقليص في الخدمات ، عدا عن الآثار الأقـتـصـاديـة الأخـرى المتمثلة بالمساهمة في تقليص نسبة البطالة ، والـحـد مـن الـعـجـز فـي الـمـيـزان التجاري (٢) بسبب احلال الانتاج المحلي بدلا من المستورد .

جـــدول رقم (٤)
الأهمية النسبية لصور التمويل في البنك الاسلامي الاردني

السنة	مضاربـة	مشاركـة	مرابحة	اجارة	استثمار مباشر	صناديق التمويل المشتركة	عمليات أخرى	مجمو %
٨٠	١ر٤	١٠ر٦	٨٤ر٧٦	-	-	-	٣ر٢٢	٩ر٩٨
٨١	٤ر٩٦	٧ر١٨	٧٠ر٧٥	-	١٤ر٧٤	-	٢ر٣٥	٩ر٩٨
٨٢	٣ر٣٠	٧ر٣٤	٧٦ر٤٨	-	١٢ر٠٢	-	١ر١١	٩ر٩٨
٨٣	٢ر٦٣	٧ر٨٦	٧٨ر٧١	-	٧ر٤١	٢ر١٢	١ر٢٥	٩ر٩٨
٨٤	٠ر٢٨	٧ر١٠	٧٢ر٠٣	-	١٤ر٨١	٥ر٣٥	٠ر٣٩	٩ر٩٦
٨٥*	-	-	-	-	-	-	-	-
٨٦*	-	-	-	-	-	-	-	-
٨٧*		٥ر٥	٦٢ر٥	-	-	-	-	٦٨

الدكتور/أوصاف أحمد ،"الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الاسلامـي" بحث مقدم الى المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الاسلامـيـة ، عـمـان ١٩٨٧ ، صفحة ١٨ - ٢١ .

ان المساهمة بعشرات الملايين - رغم ما يبدو من ضآلة المبالغ نسبيا ـ ستحدث آثـرا ملموسا في اقتصاد محدود ومتواضع كالأقتصاد الأردني ، فلو تم استثمار ٧٥ ٪ مثلا من عمليات

---

١ - يشير التقرير التاسع للبنك الاسلامي الاردني الى أن مجموع رصـيـد الـتـمـويـل لـعـام ١٩٨٧ بلغ ١٠٨ر٩٩٧ر٢١٤ دينارا اردنيا .
٢- يمثل الميزان التجاري الفرق بين الصادرات والواردات من السلع المتطورة .

* لم يتمكن الباحث من الحصول على المعلومات اللازمة لأسباب تتعلق بادارة البنك الأسلامي

التمويل لعام ١٩٨٦ ، أي ما يعادل (٧١) مليون دينار تقريبا ، فان هذا المبلغ يشكل في الناتج المحلي الأجمالي لنفس العام نسبة ٤,٤٪ (١) .

وان تحقيق مثل هذه الأنجازات سيجعل للبنك الأسلامي صورة متميزة وأكثر اشراقا وتبدوا مفهومة وجلية لكافة المواطنين ، دون حاجة منهم لجهد كبير لاستيعاب تفاصيل أحكام ومعاملات لم يألفوها .

ان على البنك الأسلامي الأردني أن يبادر الى مثل هذا التوجه ، ليزيل الشكوك من الأذهان حول عدم اختلاف نهجه التمويلي عن نهج البنوك التجارية ، والتقليل من دور المرابحة في مجمل نشاطه لأنها تعمّق هذه الشكوك، عدا عن الشبهات الأخرى التي تدور حول مدى شرعيتها .

ان المبادرة هنا تتطلب من البنك أن يبحث عن العملاء المشاركين ، وليس مجرد الأنتظار ليأتي اليه العملاء طالبي التمويل ، وفي كل الأحوال ينبغي أن تكون شروطه واجراءاته تنافسية ، فان حل العمليات ليس هو المحدد الوحيد لطلب التسهيلات من البنوك الاسلامية . ولايجب أن يكون ، فليس من المعقول أن ترفع البنوك الاسلامية شعار الحلال لتجني ارباحا اعلى من أرباح البنوك الربوية .

بل ان حل العمليات وقدرتها على المنافسة ، وتوافقها مع المنطق ومجاراتها أحوال السوق ، يجعل الاقبال على التعامل مع البنوك الاسلامية أشد ، وبذلك فان الجانب الشرعي ينسجم مع الاقتصادي وهو الهدف الأسمى .

ثانيا - بيوع المرابحة :

وهي أن يبيعه بربح فيقول رأس مالي فيه مائة بعتكه بها وربح عشرة ، أي بيع السلعة التي يملكها بما قامت به عليه من مال مضافا اليه مقدارا من الربح باتفاق الطرفين ، فلا بد من بيان مقدار الربح وثمن السلعة ، وما أضيف الى الثمن (٢) .

---

١ بلغ رصيد عمليات التمويل عام ١٩٨٦ في البنك الأسلامي ٩٥ر٥ مليون دينار تقريبا في حين بلغ الناتج المحلي الأجمالي بسعر السوق في نفس العام ١٦٠٠. مليون دينار تقريبا .

٢ ابن قدامة ، عبد الله بن أحمد ابن قدامة ، المغني ، ويليه الشرح الكبير لأبن قدامة المقدسي ، الجزء الرابع ، ١٩٧٢ ، بيروت ، صفحة ١٠٢، وسيرد لاحقا : ابن قدامة، المغني .

اما اجراءات التطبيق العملي لبيوع المرابحة في البنك الاسلامي الأردني فيما يتعلق بالسلع المميزة والقابلة للرهن الرسمي (السيارات) ، والتي تتولى فروع البنك بموافقة الادارة العامة اختيار العملاء لهذه البيوع .. فقد تم الاتفاق مع المستشار الشرعي للبنك أن تكون كالتالي (١) :

١. يقدم المشتري طلب شراء السلعة على أساس المرابحة لفرع البنك .
٢. يطلب البنك فاتورة عرض أسعار من البائع .
٣. يقدم البائع فاتورة عرض أسعار البيع للبنك .
٤. يوافق الفرع على الفاتورة بعد التحقق من أنها مطابقة للشروط المقررة ويعيدها للبائع .
٥. يلتزم المشتري بشراء البضاعة مرابحة بالسعر المتفق عليه وذلك بتوقيعه عقد المرابحة الخاص .
٦. يشتري البنك البضاعة من الوكيل البائع بموجب فاتورة رسمية صادرة باسم البنك .
٧. يتولى البائع بطريق الوكالة تنظيم عقود البيع وتنظيم الكمبيالات واستلام الدفعة الأولى والتنازل عنها مباشرة للمشتري ورهنها لصالح البنك لدى دائرة السير .
٨. يقدم البائع المستندات المذكورة للبنك ويقوم البنك بدفع رصيد فاتورة المبيع واستلام الكمبيالات بعد استكمال الاجراءات اللازمة .
٩. يكفل البائع الكمبيالات المقدمة وللبنك الحق في الحصول على ضمانات أخرى يراها مناسبة .
١٠. يتم تامين السيارة تأمينا شاملا لصالح البنك .
١١. تكون مدة التسديد بحد أقصى(٣٠) شهرا وتكون نسبة المرابحة ١٩٪ للمدة التي تزيد عن (٢٤) شهرا ، وتطبق نسب المرابحة السارية المفعول بحدها الأعلى على المدة التي تقل عن ذلك .

١- البنك الاسلامي الأردني ، الفتاوى الشرعية ، الجزء الأول ، عمان ١٩٨٤ ، صفحة ٧٠ - ٧١ . وسيرد لاحقا كالتالي الفتاوى ، صفحة ....

أما عن تاثير المرابحة على التسهيلات - رغم ارتفاع مساهمتها - فان هناك من يرى ان هذه المعاملة ليست بيعا . وانما هي حيلة لأخذ الربا (١) .

حقيقة الأمران البنك الاسلامي الأردني لم ينطلق من فراغ عند أخذه بهذه البيوع بل طبق أمرا له أصل في الفقه الاسلامي ، كان الدكتور سامي الحمود قد بينه وقدم صورة تطبيقية له في المصارف الاسلامية كبديل عن خصم الكمبيالات التجارية ، مستندا في ذلك الى ما ورد عن الامام الشافعي في كتاب الأم (٢) ."واذا أرى الرجل الرجل السلعة فقال : اشتر هذه واربحك فيها كذا ، فاشتراها الرجل فالشراء جائز، والذي قال اربحك فيها بالخيار ان شاء أحدث فيها بيعا وان شاء تركه".

واذا كان أصل لهذه البيوع ، فان البحث سيرتكز على طبيعة واجراءات التطبيق العملي حيث تكمن الشبهات وتثار الشكوك .

ان تنفيذ العملية يضمن للبنك في كل الأحوال عدم التعرض لأي مخاطر ، حيث أن البنك عمليا لا يحوز السلعة ، فهو يكلف العميل بالبحث والمعاينة والاتفاق مع البائع الأصلي على الثمن لفترة مؤقتة ، بل أن عملية الدفع كما هي في الاجراءات ، تأتي بعد أن يتولى البائع تنظيم الكمبيالات والتنازل عن السيارة لصالح المشتري ورهنها وتأمينها لصالح البنك ، عدا عن أن البائع يكفل المشتري من خلال ضمان الكمبيالات .. وبهذا يحمي البنك نفسه تماما، ثم كيف تحدث عملية البيع الثانية - بين البنك والمشتري - قبل أن يدفع البنك قيمة السيارة مثلا للتاجر ، وبطبيعة الحال قبل حيازتها فعليا ؟.

ان كل ذلك يزيد من شعور العملاء والمهتمين بان العملية هي التفاف أو حيلة لأخذ الفائدة وبمعنى أوضح . ان الصورة المعمول بها حاليا تفتح المجال رحبا لوضع علامات استفهام حول هذه الوسيلة التمويلية .

ومن ناحية ثانية فان لزوم الوعد لم يجمع عليه الفقهاء ، فالامام الشافعي رضي

١- الدكتور/ عبد الستار غده ، "اسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية" ، بحث مقدم في المؤتمر السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الاسلامية عمان ١٩٨٧ انظر صفحة ١٠ - ٢٢ .وسيرد لاحقا كالتالي : د.عبدالستار ، اسلوب المرابحة.
٢- الشافعي ، محمد ابن ادريس ، الأم ،الجزء الثالث ، ١٩٦١ ، مكتبة الكليات الأزهرية ، القاهرة ، صفحة ٣٣ .

الله عنه ، ترك الخيار لكلا الطرفين " .... والذي قال اربحك فيها بالخيار ، ان شاء أحدث فيها بيعا ، وان شاء تركه" .

كما أن كلا من مؤتمر المصرف الاسلامي الأول بدبي عام ١٩٧٩ ، ومؤتمر المصرف الاسلامي الثاني في الكويت لم يحسما مسألة الزامية الوعد (١) بل جاءا بمبدأ التخيير لكل مصرف في الأخذ بالزام الوعد وعدمه .

اما ندوة البركة الأولى (٢) فأشارت الى أن المالكية منعوا الالزام بالوعد في البيع ، واعتمادا على ذلك فان مصرف فيصل الاسلامي السوداني ، أخذ بالالزام بالنسبة للمصرف دون العميل ، لأن هذا أبعد عن الشبهة ، أما بيت التمويل الكويتي فأخذ بالالزام في المرابحات الخارجية . حيث تكثر المخاطر لعدم معرفة حال الواعد . وأخذ بعدم الالزام في المرابحات الداخلية .

وقد أخذ البنك الاسلامي الأردني بالالزام ، كما هو واضح في البند رقم (٥) من اجراءات التطبيق ، استنادا الى المادة (١٠٦) من القانون المدني الاردني(٣) .

ومن ناحية ثالثة فان البنك الاسلامي أخذ بمبدأ التناسب الطردي ، بين نسبة الربح المطلوبة وبين الفترة الزمنية ، مما جعل العملاء يربطون فورا بين هذا الاجراء وبين الفائدة ، نظرا لقيام البنوك التجارية بنفس الاجراء .. ويشترط البنك الاسلامي أن يكون مقدار الربح المطلوب من العميل معلوما .

ان قيام البنك الاسلامي بتحديد آجال مختلفة، لهامش ربحي يتناسب طرديا مع هذه الآجال ، يجعل بعض العملاء يماثلون بين أسس احتساب الفائدة في البنوك التجارية والهامش الربحي في البنك الاسلامي ، لأن الفائدة المصرفية تتضاعف مع الأجل في حالة عدم السداد.

ان البيع بثمن محدد يسدد على فترات زمنية محددة بيع صحيح ، مالم يكن هذا الثمن مرتفعا يفوق كثيرا المستوى العام لأسعار السلعة ، منتهزا واضعوه حاجة المشتري الماسة للسلعة مما يثير الشكوك حول عقد البيع رغم صحته .

١- الدكتور/ عبد الستار ، اسلوب المرابحة ، صفحة ٦ .
٢- الدكتور/ عبد الستار ، اسلوب المرابحة ، صفحة ٨ .
٣- الفتاوى الشرعية ، صفحة ٤٧ .

ومن أجل تبديد كل الشكوك ، وابعاد الشبهات وعدم الخروج عن الضوابط الشرعية فان البنك الاسلامي الأردني مدعو لما يلي :

١- أن يتولى البنك مباشرة شراء السلعة بنفسه عند تلقي طلب الأمربالشراء، دون اشراك العميل ، ويقوم بالمعاينة وتوقيع عقد بيع مع المالك الأصلي ، ووضع الشروط التي يراها ، ونقل السلعة الى مستودعاته أو مخازن يخصصها لهذه الغاية ، ثم الاتصال بعد ذلك مع العميل لتوقيع عقد بيع جديد وفقا لنسبة الربح وشروط السداد المتفق عليها .

٢- على البنك أن يحذف شرط الالزام بالوعد - رغم ماقد يتعرض له من مخاطر - لأن ذلك يضيف قوة للعقد من الناحية الشرعية دون أن يضعفه ، فان التجارة لابد لها من مخاطر ، ويقول الاقتصاديون " ان الربح هو المكافأة التي يستحقها المستثمر نظير المخاطرة"(١) ثم ان البنك حين يكتسب ثقة عملائه ، وتتوثق الوشائج بهم على أساس من الصدق والمكاشفة الناجمة عن تعميق الوازع الديني فان أحدا - الا القلة - لن يلجأ الى نكث العهود والتنصل من الوعود مادام الجميع يشعر أنه يتجه في معاملاته طلبا لرضا الله سبحانه .

٣- ان يحدد هامشا ربحيا موحدا لأجال موحدة لنوع التجارة الواحد ، بحيث لاتقل الأرباح أو تزيد زادت مدة التسديد أم قصرت وبذلك فانه يحقق هدفين :

أ. الابتعاد عن مواطن الشبهات ، وذلك لأنه وعلى الرغم من أن للأجل حصة من الثمن الكلي لكن ذلك يحتسب ضمنا ، وعليه فان زيادة الآجل لاتبرر زيادة الثمن وبالمقابل فان نقص الأجل يجب أن لاينقص الثمن .

ب. تبديد شكوك العملاء . وعدم ايجاد أدنى امكانية للربط بين نظام التسهيلات الاسلامي وغيره ،حيث أن نسبة الربح تتذبذب صعودا عند قيام

١- الدكتور/ اسماعيل هاشم ، أساسيات الاقتصاد التحليلي الطبعة الثانية ، دار النهضة العربية بيروت، ١٩٦٦، صفحة ٢٧٤ . وسيرد لاحقا كالتالي : د. اسماعيل هاشم ، أساسيات الاقتصاد .

البنك مثلا ببيع سيارة حسب آجال التسديد ، مما يخلق مشكلة العامل المشترك مع سعر الفائدة(١).

ثالثا : طلب البنك الاسلامي من المضارب " رب العمل " ان يوقع على كمبيالات بحجم رأس المال لضمان حق البنك .

ان عقد المضاربة قائم على أساس الثقة المتبادلة وعلى الحدود التي رسمها الشرع لضمان حقوق كل من طرفي العلاقة ، ولقد اتفق الفقهاء على أن المضارب ، أمين على الأموال التي يتسلمها ، وانه لا يضمنها الا في حال التعدي والتقصير ، أما اذا حصل تلف أو خسارة في رأس المال لسوء في الأمانة أو الادارة ، فان المضارب يضمن ، لأنه خالف وضعه كأمين فلزمه الضمان (٢) .

ولكن الضمان ياتي بعد الخسارة وليس قبلها كما يفعل البنك الاسلامي ، حيث يوقع المضاربون على كمبيالات بحجم رأس المال قبل الشروع بتنفيذ عملية المضاربة ، وكأن البنك يفترض مسبقا أن العميل مشكوك بأمانته وانه مدان حتى تثبت براءته ، عدا عن أن ذلك يقيد العميل ويجعله أكثر تحفظا في الانطلاق نحو أي توسع أو تعديل في المشروع - ولو كانت نسبة المخاطرة قليلة- يمكن أن يترتب عليه ايرادات ضخمة ، كل ذلك تخوفا من تحمله لقيمة الكمبيالات ، ثم أن العميل تبقى ذراعه قصيرة فيما اذا أحيلت القضية التي يتهم فيها بالتعدي والتقصير الى اللجان الفنية ومن ثم المحكمة ، وان هذا الشعور يزيد من القيود التي يفرضها على نفسه بسبب هذه الكمبيالات .

وقد ذهب جمهور الفقهاء الى عدم صحة اشتراط الضمان على المضارب ، لأن ذلك كما يقول الامام مالك مناف لما وضع القراض عليه، وما مضى من سنة المسلمين فيه ، فان تلف المال لم يكن على الذي أخذه ضمان ، لأن شرط الضمان في القراض باطل (٣).

١- يقتضي التنويه هنا الى أن البنك الاسلامي في حالة تخلف العميل عن تسديد التزاماته فان هذه الالتزامات تبقى ثابتة في حين ان البنوك التجارية تزيد من حجم التزاماته باحتساب فوائد تأخيراضافية عدا عن تلك التي حسمت من أصل القرض.

٢- الدكتور/ زكريا القضاه، السلم والمضاربة طبعة(١) ، دار الفكر للنشر ، عمان ١٩٨٤ ، صفحة ٢٨٠ ، ٢٨١ ، وسيأتي لاحقا كالتالي : د.القضاة السلم والمضاربة.

٣- القضاة ، السلم والمضاربة ، صفحة ٢٣٨.

كذلك فان شرط الضمان على المضارب يجعل ما بيده من مال قرضا حيث يجب رد رأس المال على كل حال ، فصار قرضا جرّ نفعا - وهو ما شرّط لرب المال من ربح - وهذا غير جائز ، فان كل قرض جرّ نفعا فهو ربا .

وفوق ذلك كله فان أخذ الضمان من المضارب يذهب بقاعدة الغرم والغنم ، وان رب المال هنا لا يخسر في كل الأحوال حتى ولو خسرت العملية، لأنه سيسترد رأس المال في حين أن المضارب خسر كل شيء عملا ومالا ، علما انه ما جاء مضاربا الا لأن لديه العمل دون المال ، فحين يعيد مقدار الخسارة من ماله الخاص ، بغض النظر عن كيفية تدبيره ، فان في هذا احراجا كبيرا له واجحافا بحقه .

واذا كان البنك يضع هذه الكمبيالات كوسيلة لحفظ حقه فيما اذا خسر المشروع نتيجة للتعدي والتقصير فقط كما يبرر هذا الاجراء ، فسيتم تناول الأمر من زاويتين:

١. ان للبنك مطلق الحق قبل توقيع العقد باعداد دراسات الجدوى الاقتصادية والاجتماعية للمشروع، فاذا تحققت يبرم الاتفاق مع العميل والا فلا، كذلك فان له الحق في التحري عن السيرة الذاتية للعميل بكل الوسائل المتاحة ، والتاكد من كفاءته العملية في ادارة المشروعات المماثلة وذلك باللجوء - على سبيل التمثيل لا الحصر - الى مايلي :
   أ. الاستفسار عن العميل من خلال كشف الأخطار المصرفية (١).
   ب. التأكد من وجودالوازع الديني لديه ومدى تمتعه بثقة الآخرين وذلك من خلال معرفة دوافع تعامله مع البنك الاسلامي ، أو أسباب عدم لجوئه للبنوك التجارية ، ويمكن الاستفسار عن ذلك بوسائل الاتصال الخاصة بين البنوك وكل الشركات والمؤسسات ذات العلاقة به.
   ج. النظر الى قدراته الفنية وخبراته في مجال العمل ، وتحليل نتائج مشاريع سابقة قام بها .. اذ لاتكفي النتيجة الايجابية عنه من جانب الاخطار المصرفية وامانته وصدقه مالم يكن أهلا للسوق .

١- كشف يظهر فيه حجم الالتزامات المالية للبنوك في ذمة العميل ، وعدد البنوك التي يتعامل معها ، والضمانات التي قدمها للبنوك الاخرى ، ويقوم البنك المركزي بتزويد كل بنك بهذه الكشوفات باستمرار ، وذلك بعد قيامه بتجميع الكشوفات التي أرسلتها البنوك اليه ، عن عملائها الذين تزيد التزاماتهم عن ألفي دينار .

د. اتباع البنك أسلوب الرقابة المستمرة على المشاريع القائمة للتأكد من حسن سير العمل فيها .

٢ ان المضارب لا يطلب ضمانات من البنك في حالة الخسارة تعويضا عن جهودد في العمل ، وبالتالي ليس للبنك أن يطلب من المضارب ذلك التعويض . كما ان المضارب لا يطلب ضمانا على حسن سير التدفق النقدي للمشروع ، وفقا لتوجيهات المضارب وبالتالي ليس من حق البنك أن يتصرف الا وفقا لأصل القاعدة .

كل ذلك يضاف الى نظرة العملاء الى هذه الكمبيالات على أنها ضمان لحق البنك في رأس المال اذا حدثت الخسارة ، أي أن للبنك الربح كشريك ، وأصل رأس المال كدائن عند الخسارة ، مما يشوه صورة المضاربة ، ويقلص من دورها في التسهيلات الممنوحة .

رابعا: الكمبيالات المخصومة والقروض الحسنة (دون فوائد)

وقد بلغ رصيدها (٩٠٥ ر٣١٣) دنانير في ٣١ / ١٢ / ١٩٨٧ ، وهو مبلغ ضئيل جدا (١) ، اذ لا يشكل من مجموع رصيد التمويل الاستثماري سوى نسبة (٢..ر)، وان ذلك يعود الى ان البنك يعتبر أن هذه التسهيلات غير ذات جدوى ، علما أنه يتقاضى عمولة على الكمبيالات المخصومة ، مما يعكس قصورا واضحا في الدور الاجتماعي والانساني الذي يضطلع به البنك .

هذا عدا عن الضمانات التي يطلبها عند تقديم القرض الحسن ، والتي يتعذر على طالبي القروض توفيرها ، وبالتالي عدم تمكنهم من الحصول على القرض ، وما يترتب على ذلك من حرج شديد يتعرض له المسلم ذو الحاجة (٢) .

كما أن هذه التسهيلات تعطى في بعض الحالات على أساس علاقات شخصية ، وهذا ما لا يجب أن يكون في بنك اسلامي رغم انتشاره في البنوك التجارية الى حدود خطرة أحيانا .

١- البنك الاسلامي الأردني ، التقرير السنوي التاسع ، عمان "عام ١٩٨٧"، صفحة ٢٠ .
٢- سيتم التعرض لهذه الضمانات بالتفصيل في الفصل الثالث من هذه الدراسة.

ان البنك الاسلامي الأردني اذ يقدم هذه التسهيلات دون فائدة ، الا انه لم يستطع بعد أن يوسع مظلتها ويجعلها صورة مشرقة للبنك تعكس دوره الانساني والاخلاقي المتميز ، صحيح أن البنك الاسلامي لا يستطيع اعادة خصم الكمبيالات في البنك المركزي وذلك تجنبا لدفع الفائدة المحرمة ، عدا عن الخسارة المالية التي ستلحق به لانه لايتقاضى فائدة على خصمها لديه ، وذلك بعكس البنوك التجارية التي تعيد الخصم في البنك المركزي بسعر أقل من سعر الخصم الذي تتقاضاه من العملاء، فتكسب الفرق بين السعرين (١). الا أن ذلك لا يعني تجميد هذه التسهيلات في البنك الاسلامي تقريبا فان الفلسفة لديه مختلفة عن البنوك التجارية، وكذلك الرسالة والأهداف بعيدة المدى .

ان الباحث يعتقد أن البنك الاسلامي قد أضاع فرصة ذهبية لاظهار دوره وزيادة تسهيلاته الاستثمارية ، من خلال تحجيم هذا النوع من التسهيلات الاجتماعية والانسانية.

أما تفسير بعض العملاء للعمولة التي يتقاضاها البنك على أنها فائدة وغير جائزة ، فهو تفسير في غير محله ، وأن على موظفي البنك توضيح ما يلتبس على العملاء في مثل هذه الحالة ، فالعمولة هي أجر يتقاضاه البنك نظير خدمة يؤديها لعملائه ، وهي مقدار ثابت لا تتأثر بالأجل مطلقا ، فالبنك ينظم السجلات ويتولى عملية التحصيل من المدين الأصلي الذي تعهد بدفع قيمة الكمبيالة حين استحقاقها وان العمولة التي يتقاضاها تستخدم لتغطية هذه التكاليف .

خامسا : أساليب بيع وحدات ضاحية اسكان الروضة .

يتبع البنك الاسلامي عدة اساليب في بيع هذه الوحدات كالتالي (٢) :

١. البيع النقدي : ويتم تسديد الثمن نقدا بالكامل عند الشراء ، ويقوم البنك بالتنازل عن ملكية الوحدة للمشتري اثر ذلك .

---

١ ليس بالضرورة أن يكون سعر اعادة الخصم أقل دائما، بل ان ذلك يعتمد على نظرة البنك المركزي وتقديره لحاجة البنك الفعلية للسيولة، وكذلك حاجة السوق لهذه السيولة ، ففي حالات التضخم الجامح مثلا ، يرفع البنك المركزي سعر الاعادة للحيلولة دون تدفق المزيد من النقد للسوق .

٢- البنك الاسلامي الأردني ، "نشرة عن ضاحية اسكان الروضة" ، توزع على زوار الموقع (بدون تاريخ).

٢ اسلوب البيع بالتقسيط : ويمكن البيع بهذا الاسلوب اذا توفرت دفعة أولى لا تقل عن ٢٥ ٪ من الثمن ، وامكانية تقسيط الجزء المتبقي على ثلاثين سنة كحد أقصى.

٣ اسلوب الاتفاق على عقد بيع : ويمكن البيع بهذا الاسلوب ، اذا توفر مبلغ لا يقل عن ٥ ٪ من الثمن ، أما باقي الثمن فيقسط لمدة طويلة تصل الى ثلاثين سنة ، ويستند هذا الاسلوب الى ما يلي :

أ. يمتلك المشتري حصصا من الوحدة تتناسب والدفعة الأولى من الثمن ، وتبقى للبنك ملكية الحصص الاخرى .

ب. يتعهد المشتري بشراء الحصص المملوكة للبنك وتسديد ثمنها على أقساط متساوية .

جـ. يقوم البنك بتأجير حصصه في الوحدة للمشتري مقابل بدل ايجار يحدد وفقا لأساس موحد ومعتمد .

ان عمليات البيع لهذه الوحدات لاتعتبر تسهيلات مباشرة من وجهة النظر المصرفية ، الا انها تؤثر على طلب هذه التسهيلات بشكل غير مباشر ، فان هذه الأساليب وشروطها ودرجة مرونتها وقدرتها على تلبية حاجات الجمهور الاسكانية وفقا للامكانيات المتاحة ، تفرز مدى رضى الجمهور واستعداده للتعامل مع البنك .

ان الأسعار النقدية التي يعرضها البنك ثمنا لوحدات الضاحية بمختلف النماذج والتي تتراوح بين ٢٣ - ٤٠ ألف دينار ، تعني استبعاد قطاع المواطنين ذوي الدخول المحدودة والذين هم بحاجة أكثر من غيرهم لهذه الحاجة الأساسية في الاسلام ، والتي يعتبرالبنك الأسلامي معنيا بها اكثر من غيره ، تجسيدا لدوره الخلاق في تلبية الحاجات الأساسية للمجتمع ، بشرط ثبوت جدواها الاقتصادية ، ليتمكن من الاستمرار في أداء دوره ، أما الأفراد ذوو الشرائح الدخلية العالية ، فان عملية الشراء بالنسبة لهم بهذا الثمن غير مبررة اقتصاديا ، لتعدد البدائل الأفضل امامهم اسكانيا واستثماريا ، وبالذات عند الأخذ بعين الاعتبار تكلفة الفرصة المضاعة . ولا يختلف التحليل لأثار الأسلوب الثاني عن الأسلوب الأول ، وخلاصة ذلك عدم تحقق الأهداف المالية للبنك والاجتماعية للمواطنين بتطبيق هذين الأسلوبين .

أما الأسلوب الثالث ، فيتسم بتعقيد شديد في طريقة معالجته حسابيا ، اذ ان الأجرة المقررة تنخفض كلما زادت حصة المشتري في الوحدة السكنية ، مما يجعل

العميل غير مستقر ماليا ، بل أن بعض العملاء ربما يعزفون عن الشراء ، بسبب عدم قدرتهم على استيعاب طريقة البنك الآلية ، في احتساب التكلفة الاجمالية للأقساط والايجار ، هذا عدا عن الصعوبة الكبيرة التي يواجهها موظفو البنك في الموقع (١)، في اقناع المراجعين بأن عليهم دفع الايجار عدا عن الأقساط ، وقد أظهر ذلك ردود فعل عنيفة لديهم ، بتفسيرهم - ربما الخاطىء - ان البنك يسعى بكل الوسائل للحصول على ماهو أكثر من الفائدة ، وان اختلفت الطريقة .

ومن ناحية اخرى ، فاذا كانت الدفعة الأولى ليست متعذرة نسبيا لقطاع الدخل المحدود ، الا أن ما يترتب على المشتري من ايجار واقساط يتراوح بين (١٧٠- ٢٥٠) دينارا شهريا ، يذهب بميزة الدفعة الأولى الممكنة ، وذلك لأن دخول هذا القطاع لا تغطي أحيانا الالتزام الشهري للمشتري حتى ولو دفعت بكاملها ، في حين ان نسبة الانفاق على السكن في الدول المتقدمة لا تتجاوز (١٥ - ٢٠) ٪ من مجمل دخل المواطن (٢) .

وان عدد الوحدات المباعة (٣) تؤكد صحة التحليل السابق ، وان لهذا آثارا مالية كبيرة على البنك ومستثمري أموالهم في هذا المشروع ، عدا عن الآثار السلبية المعنوية الأخرى التي تركها هذا المشروع وأساليب البيع لوحداته على الجمهور وعملاء البنوك وبالتالي تأثر الطلب الكلي على تسهيلات البنك الاستثمارية وغيرها .

واثر ذلك كله فقد اتبعت ادارة البنك أسلوبا جديدا لبيع وحدات المشروع (٤)، هو أسلوب " الايجار المنتهي بالتمليك " ، ويمكن شراء الوحدة اذا توفرت دفعة أولى لا تقل عن ١٠ ٪ ، وامكانية تقسيط الجزء المتبقي على ثلاثين سنة كحد أقصى .

ونظرا لمرونة هذا الأسلوب فقد تم بيع جميع وحدات المشروع ، الا أن المستفدين منه كانوا من أصحاب الدخول المتوسطة والعالية ، لأن القسط الشهري يتراوح بين ٧٠ - ١٤٠ دينار تقريبا .

١- أثناء زيارة ميدانية قام بها الباحث للموقع في ٥ / ٤ / ١٩٨٨، استمع خلالها الى شرح مندوب البنك للعملاء ، ووجهات نظرهم وردود فعلهم .
٢- عبد الله الروابده ،" سوق الاسكان في الأردن " ،الجامعة الأردنية ، عمان ١٩٨٨ صفحة ١٠ .(رسالة ماجستير غير منشورة)
٣- بلغت حتى ٥ / ٤ / ١٩٨٨ من مجموع الوحدات المعروضه وحدتان فقط .
٤- البنك الاسلامي الاردني ، مرجع وظيفي مسؤول ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٩/٣/٦.

القسم الثالـــــث

مدى نجاح البنك في تكريس العائد الحلال لزيادة حجم التسهيلات للعملاء

كان لتبني البنك الاسلامي الأردني الحلال في معاملاته المصرفية والاستثمارية . أثرا واضحا في تسارع معدلات الطلب على تسهيلاته ، مما يعكس قوة هذا المحدد علـى الجمهور ، وان حدة الطلب تتناسب طرديا مع مدى قدرة البنك على تكـريـس مـفـهـوم العائد الحلال، وانضباط المعاملات شرعا.. ولقد تجسد ذلك في الزيادة التي تطرأ سنويا على تسهيلاته بمعدلات تفوق الزيادة التي تطرأ على اجمالي تسهيلات الجهاز المصرفـي، وفيما يلي تطور التسهيلات لدى البنك الاسلامي والجهاز المصرفي .

جدول رقم (٥)
تطور التسهيلات لدى البنك الاسلامي والجهاز المصرفي الأردني

السنة	تسهيلات البنك الاسلامـــــي	معدل الزيادة السنوي	تسهيلات الجهاز المصرفي	معدل الزيادة السنوي *
٨٠	٠٠٦ ٧٤٦ ٠٢١	-	٠ ٣٩١ ٣٠٠ ٠٠٠	-
٨١	٠١٤ ١٩٨ ٦٨٥	٪١١٠	٠ ٥٠٠ ٠٠٠ ٠٠٠	٪٢٧
٨٢	٠٢٦ ٤٧١ ٧٧٢	٪٨٦	٠ ٦٢٦ ٦٠٠ ٠٠٠	٪٢٥
٨٣	٠٣٧ ٥٩١ ٢٤٩	٪٤٢	٠ ٧٩٤١٠٠ ٠٠٠	٪٢٦
٨٤	٠٦٣ ٠١٣ ٤٠٣	٪٦٠	٠ ٩٥٨ ٣٠٠ ٠٠٠	٪١٤
٨٥	٠٧١ ٠١٣ ٩٠٦	٪١٢	١ ١٣٣ ٩٠٠ ٠٠٠	٪ ٧
٨٦	٠٩٥ ٤٦١ ٨٧٧	٪٣٣	١ ٣١٩ ٩٠٠ ٠٠٠	٪ ٩
٨٧	١٠٨ ٩٩٧ ٢١٤	٪١٣	١ ٦٠٠ ٠٠٠ ٠٠٠	٪١٢

(التقرير السنوي التاسع للبنك الاسلامي الأردني ١٩٨٧ صفحة ٢٨).
(النشرة الشهرية الاحصائية للبنك المركزي الأردني تشرين الثاني ١٩٨٧صفحة٥).

* اعتبر الباحث كل سنة "سنة أساس" للسنة التي تليها ، وعلى ذلك فمعدل التغير = (سنةالمقارنة ÷ سنة الأساس ×١٠٠٪)

ان المقارنة بين معدلات التغير التي تطرأ على حجم التسهيلات سنويا كما يظهر في الجدول الخامس ، يشير الى تفوق واضح في هذه المعدلات لصالح البنك الاسلامي الأردني ، حيث أن التحليل المقارن يظهر أن نسبة الزيادة قد بلغت ١١٠٪ بين سنتي ٨٠ - ٨١ ، في حين أن النسبة لم تكن في الجهاز المصرفي سوى ٢٧٪ ، وبفرق شاسع جدا لصالح البنك الاسلامي يصل الى ٨٣٪ ، وكان ميلاد البنك الاسلامي ، ورفعه شعار " واحل الله البيع وحرّم الربا " ، قد أيقظ عقول الناس ، فتدافعوا نحو البنك بقوة فاقت قوة الاندفاع للجهاز المصرفي التقليدي بنسبة ٨٣٪ عام ١٩٨٠ ، ثم هبطت فيما بعد لتكون ٦١٪ عام ١٩٨١ ، وليصل الفرق الى أدنى مستوى له عام ١٩٨٧ ، ليصبح ١٪ فقط ، حيث أن معدل التغير في الجهاز المصرفي ١٢٪ ، وفي البنك الاسلامي ١٣٪ فقط .

وتأكيدا للمؤشرات السابقة ، فان مزيدا من التحليل المقارن للتسهيلات يظهر تطور الأهمية النسبية لتسهيلات البنك الاسلامي الى مجموع تسهيلات الجهاز المصرفي على النحو التالي(١) :

جدول رقم (٦)

الأهمية النسبية لتسهيلات البنك الاسلامي الاردني الى مجموع تسهيلات الجهاز المصرفي

السنة	٨٠	٨١	٨٢	٨٣	٨٤	٨٥	٨٦	٨٧
الأهمية النسبية	١٧٠ر	٢٨٠ر	٤٢٠ر	٣٦٠ر	٥٣٠ر	٥٥٠ر	٦٨٠ر	٧٠٠ر

ومؤشرات الأهمية النسبية تبين حصة البنك الاسلامي من مجموع حصص البنوك مجتمعة واستطاع البنك المحافظة على زيادة خط الاتجاه العام باستثناء سنة ١٩٨٣ حيث هبطت من ٤٢ر٠ عام ١٩٨٢ الى ٣٦ ٠ر٠ الا أن شذوذ سنة في السلسلة ليس ذا أهمية كبيرة ، واذا كانت كافة المؤشرات السابقة لصالح البنك الاسلامي ، الا أنها في نفس الوقت - كما يبدو تطورها ذاتيا دون تحليل مقارن - تظهر تراجعا في قوة اندفاع البنك على صعيد التسهيلات .. وان تتبع معدل التغير في الجدول الخامس يؤكد هذا

١- أوجد الباحث الأهمية النسبية اعتمادا على جدول رقم (٥) وذلك كالتالي : الأهمية النسبية = تسهيلات البنك الاسلامي ÷ تسهيلات الجهاز المصرفي .

التراجع فان الزيادة متناقصة وليست متسارعة ، فقد هبط المعدل من ١١٠٪ عام ١٩٨١ الى ١٣٪ عام ١٩٨٧ ، وان دلالة هذا أن قوة الاندفاع من قبل العملاء طالبي التسهيلات في السنوات الأولى لتأسيس البنك ، قد جاءت من قبل عملاء "متربصين " (١). ما ان سنحت لهم فرصة وجود مؤسسة اسلامية ترفع شعارالحلال ، وتحيد عن الربا ، حتى اندفعوا للبنك الاسلامي ، الا أن الرصيد من هؤلاء العملاء بدأ ينضب تدريجيا ، مما جعل تلك المؤشرات تتراجع ، حيث أن البنك الاسلامي أخذ يواجه السوق بمنافسة كاملة لجذب العملاء ، وكما ذكرنا ، فان هذا الجذب يتناسب طرديا مع مدى اقتناع العملاء بسلامة وانضباط معاملات البنك شرعا بالدرجة الأولى ، ومدى قدرة البنك في تبديد الشكوك والشبهات لدى الجمهور ، والتي سبق استعراضها ،وأن تذبذب المؤشرات السابقة وتراجعها أحيانا ، يعكس مدى قدرة البنك الفعلية ، في تجسيد وتكريس مفهوم العائد الحلال في تنشيط التسهيلات المصرفية .

ان تحرك البنك بكل أجهزته ودوائره لمعالجة الثغرات التي تنفذ من خلالها الشكوك في بعض عملياته ، المتركزة حول مدى الالتزام المطلق بالحلال وتجنب الحرام أو مايقترب منه ، وايجاد البدائل لكافة المعاملات التي تدور حولها التساؤلات ، سيزيد من فاعلية هذا المحدد ، والذي يعتبر الأقوى في دفع الناس نحو البنك الاسلامي .

ان ادارة البنك الاسلامي لم تعمل حتى الآن على اجلاء الحقائق حول عمليات البنك المصرفية والاستثمارية ، ولم تعالج التساؤلات التي أثيرت في هذه الدراسة ، وانما تكتفي بتطبيق الاجراءات وتنفيذ العمليات - بعد عرض المسائل الخاصة بها على المستشار الشرعي - دون أن تنظر الى ردود فعل الشارع الاستثماري والمصرفي .. وهنا فانها توضع على المحك ، وتتبلور وجهات نظر حولها ، فيفترض في ادارة البنك أن تستفيد من التغذية الراجعة (٢) ، لتعيد النظر في بعض الاجراءات والعمليات التي أثارت تساؤلات وشكوك الناس .

ان مجرد الأخذ بفتوى حول حل عملية أو اجراء لا يكفي ، وعلى سبيل المثال فان الأصل في المرابحة انها جائزة وكذلك البيع والاجارة ، ومع ذلك فان المرابحة

١- العملاء الذين لديهم الرغبة في التعامل مع البنوك ايداعا أو اقتراضا ، ولكن في ظل محددات وشروط معينة تنسجم ومبادئهم وقناعتهم .

٢- وهي ردود الفعل الناجمة عن تنفيذ ما خطط له ، وتفيد في تعديل الخطط السابقة فيكون التخطيط سابقا ولاحقا .

تتعرض للنقد الشديد ، واسلوب الاتفاق على عقد البيع ، الذي يتضمن بيع حصة من الوحدة وتأجير الباقي ، لم يؤت ثماره حتى الآن (١) كما في أسلوب بيع شقق ضاحية الروضة ، والسبب أن التمعن والتدبر في الصور التطبيقية والدراسةالمالية والاقتصادية والجدوى الاجتماعية ربما تفضي الى ملابسات معقدة ، تغلق الطريق أمام اقناع الآخرين بمدى صحتها .

ان ادارة البنك الاسلامي الأردني وهي تمسك بيدها أقوى أدوات الجذب للعملاء وطالبي التسهيلات ، عليها أن تكون أكثر حذرا وحساسية تجاه ردود الفعل ، لأن مسؤوليتها تتعدى تحقيق الأرباح للمساهمين ، فسمؤوليتها حمل رسالة الاسلام في جانب مهم من حياة المسلمين آلا وهو جانب المعاملات ، ولذلك فان هناك الكثير ممن يفسرون أخطاء البنك على أنها ناجمة عن الفقه الاسلامي نفسه وليس عن سوء التطبيق ، وكان الاساءة والخطأ من جانب البنك ترد على شرع الاسلام ، وفي أحسن الأحوال فانها تضعف الثقة بكل من يرفع هذا الشعار فيما بعد ، وان ماحدث من أخطاء فادحة عبر تاريخنا العربي الاسلامي ، ممن رفعوا الشعارات الاسلامية ، يجعل المسألة أكثر حساسية .

لكل ذلك نقول ان رسالة البنك الاسلامي أصلا تتمثل بابراز الدور الخلاق للاسلام في معاملات المال والاستثمار ، بحيث يتجلى مفهوم الثقة في التعامل ، وتحقيق العائد الحلال لكل المساهمين والمضاربين والمودعين في ظلال التقوى والأمانة والعدالة في الغرم والغنم ، وتأكيد موقف البنك الحاسم بالالتزام التام بالضوابط الشرعية الواضحة جدا ، والتي لا تقبل تأويلا أوتفسيرا ، بل وأن الأولى ، في ظل هذه الظروف المشحونة بتيارات التفرقة والتشكيك من قبل المتربصين ، أن يبتعد البنك عن كل معاملة تثير الالتباس ، حتى يتعزز موقع البنك ، وتتجلى رسالته الخلاقة ، ويؤمن بها الجمهور ايمانا راسخا ، لينطلق مع عملائه في كلا شقي المعادلة - عرض الأموال والطلب عليها - بأحداث التغيرات الجوهرية في بنية الاقتصاد الوطني ، والمساهمة الفعالة في توجيهه نحو الاستثمارات المجدية اقتصاديا واجتماعيا ، وتحقيق هدف التنمية الاقتصادية والاجتماعية اسلاميا ، والتي على البنك الاسلامي قبل غيره المبادرة ببلورة استراتيجية شاملة لها .

١- وذلك حتى الانتهاء من هذا الجزء بتاريخ ١ / ٥ / ١٩٨٨ .

الفصـل الثانـــي

توزيع حصص الأرباح بين البنك والعملاء

ويتناول هذا الفصل ثلاثة أقسام :

القسم الأول : عناصر الايرادات والمصروفات في المصارف التجارية والاسلامية .

القسم الثاني : الهوامش الربحية لمختلف عمليات التمويل والاستثمار .

القسم الثالث : تحليل مقارن للهوامش الربحية في البنك الاسلامي الأردني مع أسعار الفائدة المعمول بها في البنوك التجارية .

القسم الرابع : معدلات تقييم الاداء للبنك الاسلامي الاردني .

تمهيـــــــد :

الربح - بكسر سكون - النماء في التجارة ، ويقال ربـح ربـحـا وربـاحـا ، ومتجر رابح وربيح ، وبيع مربح ، وهو أيضا الزيادة الحاصلة في المبايعة(١)، كذلـك يعني المكسب ، ويقال تربّح ، أي طلب الأرباح وتكسّب (٢).

ويرى ابن خلدون (٣) أن الربح هو مايكتسب بتنمية المال من خلال شراء السلـع بسعر ، وبيعها بسعر أغلى ، وذلك اما باختزانها وتحيّن فرصة ارتفاع السعر أو بنقلها من بلد لآخر ، أي أن ابن خلدون يعتمد سياسة تدنّي نسبة الربح لزيادة المبيـعـات ، ومن ثم زيادة الربح مبشرى أن القليل في الكثير كثير . وعند الماركسيّين فالـربـح ليس الا فائض القيمة الناجم عن الفرق بين القيمة الحقيقية لأنتاج الـعـمـال والأجـور المدفوعة لهم من قبل الرأسمالي (٤) .

أما الربح عند المحاسبين فهو الرصيد المتبقي للمنشآت بعد دفع عوائد عناصـر الانتاج المشتركة في العملية الانتاجية ، على شكل مواد خام ومشتـريـات ومـصـاريـف متنوعة واستهلاك الالات وغير ذلك ، ويتضمن الربح المحسوب بهذا الشكـل فـائـدة رأس المال المدفوع من قبل المساهمين ، أما اذا كان التمويل بموجب قرض فتحسم الفائدة من الايرادات كباقي النفقات والكلف (٥) .

أما الاقتصاديون فيرون أن الربح هو المكافأة التي يستحقها الـمـنـّظم نـظيـر المخاطرة ، على أساس أن التنظيم هو العنصر الرابع من عناصر الانتاج بعد العمل ورأس المال والأرض ، والمنظم يستحق الربح كمكافأة له ، بوصفه مبتكرا ومستـحـدثـا لـطرق انتاجية جديدة (٦) .

وتجدر الاشارة الى أن هناك ربحا عاديا وآخراقتصاديا، أما الأول فهو الذي يغطي التكاليف الاجمالية للمشروع ، بما فيها اتعاب أصحاب العمل ، ولا بد من هذه التغطية

---

١ - الدكتورأحمدالشرباصي،المعجم الاقتصادي الاسلامي ، ١٩٨١ عمان ، صفحة ١٨٨.
٢ - ابراهيم مصطفى،المعجم الوسيط، الجزءالأول،المكتبة العالمية طهران،صفحة ٣٢٢.
٣ - ابن خلدون،المقدمة،الطبعة الخامسة، دار القلم ، ١٩٨٤ بيروت، صفحة ٣٩٤ .
٤ - روجيه دوهيم ، مدخل الى الاقتصاد ، مترجم، ١٩٦٧ بيروت ،صفحة ٤٨ - ٥٠.
٥ - روجيه دوهيم ، المرجع ذاته، صفحة ٥٠ .
٦ - الدكتور اسماعيل هاشم ، أساسيات الاقتصاد ، صفحة ٢٧٤ .

لضمان البقاء في السوق ، في حين أن الربح الاقتصادي يتضمن فرقا موجبا بين الايرادات والتكاليف ، يتناسب طرديا مع كفاءة المنظم ، وهذا الربح الأخير هو الذي يعتد به في المصارف التجارية والاسلامية .

ويجب أن يؤثر الربح على رفاهية الملاك ، حيث يتمتع ملاك المنشآت الصغيرة بالعوائد المادية والمعنوية، كالاستقلال في الادارة واتخاذ القرارات ، اما مالكو المنشآت الكبيرة فان الأرباح التي يحصلون عليها توزع على الأسهم ، اضافة الى التغير الموجب الذي يطرأ على القيمة السوقية للأسهم ، وهذا ما يعبر عنه بزيادة الثروة ، وعليه فان المصدرين الوحيدين للملاك الساعين لتعظيم ثروتهم هما الأرباح الموزعة والرأسمالية في قيمة الأسهم أو الأصول (١) .

ان البنوك الاسلامية لا تتاجر بالملكية ،أي انها لا تستخدم أموال الغير بتكاليف ثابتة - كما تفعل البنوك التجارية - لسد احتياجاتها من الأموال التي تقدمها في تمويل المشاريع (٢) ، بل انها لا تحقق فائضا لحملة الأسهم فقط - وذلك من خلال خلط أموالهم مع أموال المودعين - انما تحقق فائضا مشتركا، وان هذا الفائض ليس على حساب طالبي التمويل ، فان الأموال الموجودة لدى البنك هي عهدة لأعمار الأرض ، ولذلك فان مفهوم معدل الربح يصبح مرتبطا ليس فقط بزيادة رفاهية المساهمين والمودعين، بل وبطالبي التمويل أيضا (٣) ، وبتوسيع الدائرة أكثر فان البنوك الاسلامية ليست فقط مسؤولة تجاه الجهات المذكورة ، وانما تجاه موظفيها، والمنطقة المحيطة بها، والاقتصاد الوطني ، والبنك المركزي ، وفئات الفقراء والمساكين ان امكن ذلك، ووفقا لهذا المفهوم الربحي فان استخدام تعبير" تعظيم الربح " السائد لا يصلح لأن يكون واحدا من أهداف البنك الاسلامي لارتباطه بالملاك ، ولأنه تعبير يسعى لتحقيق أقصى قدر ممكن من الأرباح حتى ولو تعارض ذلك مع الأولويات الاسلامية .

واذا كان سعي العملاء للحصول على العائد الحلال ، يشكل دافعا قويا لهم للتعامل مع البنك الاسلامي ، وعلى النحو الذي تم استعراضه في الفصل الأول من هذه الدراسة ، فان معدل هذا العائد يعتبر عاملا رئيسيا آخر يؤثر في قرارات العملاء

---

١ - الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، الموسوعة ، الجزء الخامس ، صفحة ١٤١ .
٢ - الدكتور زياد رمضان، أساسيات في الادارة المالية، عمان ، ١٩٨٢، صفحة ٨٩ .
٣ - الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، المرجع ذاته ، صفحة ١٤٣ .

المتعلقة بطلب تسهيلات منه بكافة صور التمويل المتاحة ، ذلك ان انضباط معاملات البنك الاسلامي شرعا ليس كافيا لنجاحه واستمراريته ، ما لم يقترن هذا الانضباط بقدره لاتقل عن قدرة المؤسسات المصرفية الأخرى ، في تحقيق معدلات الربحية والنشاط المعيارية ، والتي تعد أساسا لاستمرارية أي مؤسسة ونموّها .

صحيح أن كل مسلم يهمه ان يستثمر أمواله استثمارا حلالا ، لكن ذلك لا يعني أن يكون عائد الاستثمار عائدا غير ملائم (١) ، كما ان كل مسلم يهمه أن تكون صورة التمويل لمشروعاته حلالا ، لكن ذلك لايعني ان تكون التكلفة التي سيتحملها فوق طاقته، أو تكون أكثر من التكلفة المترتبة على صور التمويل غير الاسلامية (٢) .

ان الأخذ بحل العمليات فقط دون النظر الى معدلات عوائدها ، واخضاعها للتحليل المقارن على أساس المعايير النمطية أو معايير الصناعة (٣) ، بحيث تظهر فرقا موجبا لا سالبا ، يفتح الباب أمام الطعن في قدرة المؤسسات الاسلامية على الصمود ومجاراة مثيلاتها ، بل ان في ذلك تقصيرا غير مبرر في الواجبات الملقاة على عاتقها، ينعكس سلبيا على مسيرة بناء مؤسسات اقتصادنا الاسلامي .

وسيحاول الباحث من هذا المنطلق ، دراسة مؤشرات الربحية في البنك الاسلامي الأردني ، بحيث يتم التعرف على الهوامش الربحية لمختلف صور التمويل التي يقدمها البنك للعملاء ، وتبرير البنك لذلك ، ومن ثم التعرف على أثر ذلك بالنسبة لطالبي التسهيلات ، باعتبارهم مصدر تحقيق الأرباح من خلال التكاليف التي يدفعونها للبنك ، سواء كانت فرق الثمن في بيوع المرابحة أو حصة الربح التي سيحصل عليها البنك نظير

---

١ - العائد غير الملائم : هو العائد الذي يكون أقل من عوائد المؤسسات المماثلة .

٢ - أظهرت نتائج الأستبيان الذي وزعه الباحث على عينه من عملاء البنك الاسلامي الأردني ، ان نسبة ٤٥٪ منهم ليسوا على استعداد لأهمال جانب التكاليف ازاء حل عمليات التمويل ، أما عملاء البنوك التجارية الذين شملتهم الدراسة فان نسبة ٢١٪ منهم يرون أن تكلفة التمويل من البنك الاسلامي ، أعلى من مجمل فوائد وعمولات البنوك التجارية. انظر الملحق رقم ١ صفحة ١٣١ من هذه الدراسة.

٣ - المعيار النمطي : معيار تاريخي متعارف عليه ، تتم المقارنة على اساسه بغض النظر عن تشابه المؤسسات .
معيار الصناعة : وهو متوسط المعدلات التي تحققها مجموعة المؤسسات المتماثلة.

تقديمه التمويل مضاربة أو مشاركة ، ومن ثم دراسة بعض معدلات الأداء والربحية ومقارنتها - حيث أمكن - بمثيلاتها في البنوك التجارية ، ذلك ان كثيرا من العملاء يجرون مثل هذه المقارنة عند ايداعهم لأموالهم ، كحسابات استثمار في البنك الاسلامي ، وعند طلبهم التمويل منه .

ان البنك الاسلامي الأردني يفترض أن يكون رائدا ومتميزا ، ليس في اتباعه للقواعد الشرعية فحسب ، بل وفي نتائج اعماله التي تنعكس على مساهميه وعملائه ، وبذلك فانه يستطيع أن يجتذب أولئك العملاء الذين يسعون للعائد الأعلى - ويجنبهم وزر الفوائد الدائنة والمدينة- ويعتقدون أن ليس للبنك ان يحمّل عملاءه عبئا يزيد عن العبء الناجم عن القروض الربويّة ، وان حلّ عملياته لايعني أن يكون أقل قدرة في استثمار الودائع من البنوك الأخرى .

أما العملاء " الطوباويّون " (١) فان زيادة عوائدهم تزيد من قناعاتهم ، وتعزز ثقتهم بالبنك الذي حقق لهم العائد الحلال والملائم .

---

١ - " الطوباويّون " صفة يطلقها البنك الاسلامي الأردني على العملاء الذين جاؤوا للبنك بدافع تجنّب الحرام دون النظر الى العوائد أو التكاليف .

القســـم الأول

عناصر الايرادات والمصروفات في المصارف التجارية والاسلامية

أولا - المصارف التجارية :

تشكل الربحية مع السيولة والضمان أسس تشغيل موارد المصرف التجاري ، والتي توصف بأنها أسس متشابكة ، حيث أن الأرباح التي يجنيها المصرف تتأتى من خلال اقراض أكبر قدر ممكن من الودائع التي لديه ، حيث أن التناسب بين مجمل الايـرادات وحجـم التسهيلات الأئتمانية غالبا مايكون طرديا، بسبب زيادة الفوائد المقبوضة ، لكن زيـادة الاقراض بشكل غير مدروس يؤدي الى عدم قدرة البنك أحيانا على الوفاء بالتـزامـاتـه تجاه المودعين وغيرهم ، مما قد يسبب له عسرا مؤقتا ، وبعكس ذلك فان التـحـفـظ كثيرا في سياسة المصرف الأئتمانية تحقق له سيولة مستمرة ، لكنها تقلص من ايراداته ومن هنا يقال بان السيولة والربحية عنصران متعارضان .

أما الضمانات ، فان السياسة المتشددة حيالها تقلص من حجم قروض البنك بسـب أحجام العملاء عنها ، وبالتالي تقل ايرادات البنك ، لكنه لا يواجه مشكـلـة الـديـون المعدومة، في حين أن التساهل في الضمانات يزيد من اقبال العملاء على الاقـتـراض ، وتزيد معه ايرادات المصرف لكن ربما ارتفع حجم الديون المعدومة .

ويحقق البنك التجاري أرباحا اذا كان الفرق بين ايرادته الاجمالية ونفـقـاتـه الكلية موجبا ، وتعتبر الفوائد المقبوضة اهم مصدر للايرادات ، والفوائد المدفوعة أهم بند في المصروفات ، وقد شكلت الفوائد المقبوضة من ايرادات ثلاثة بـنـوك فـي الأردن عام ١٩٨٧ ما نسبته ٨٢ ٪ ، وبلغت نسبة الفوائد المدفوعة من الممروفات فـي نـفـس العام لهذه البنوك ٧١ ٪ (١) .

ان الفوائد المقبوضة من قبل البنك ، تعتبر مدفوعة بالنسبة للعملاء وبالتـالـي فهي من وجهة نظرهم تكلفة تتحملها مشاريعهم ، وان لهذه التكلفة أثرا على قراراتهـم

---

١ - جمعية البنوك الاردنية ، عمان ، مرجع وظيفي مسؤول ، مقـابـلـة بـتـاريـخ ١٥/٥/ ١٩٨٨.

عند رغبتهم في الحصول على القروض البنكية . وبالتالي فانهم يفضلون البنك الذي يقدم تسهيلات بمعدلات فائدة مخفضة في حدود ما تسمح به تعليمات البنك المركزي الأردني .

وتاتي العمولات المقبوضة وفرق العملة الموجب ، كمصادر أخرى لايرادات البنك بعد الفوائد ، كذلك فان العمولات المدفوعة والاستهلاكات والمصاريف الادارية والعمومية تشكل باقي قائمة مصروفات البنك .

أما الربح المتحقق نتيجة طرح المصروفات من الايرادات ، فينزّل منه مخصص الديون المشكوك فيها ، فيكون لدينا صافي الربح قبل الضريبة ، حيث تضاف اليه الأرباح المدورة ثم توزع الأرباح كالتالي :

احتياطي قانوني ١٠٪ ، واحتياطي اختياري ومخصص ضريبة دخل ورسوم جامعات وأرباح مدورة وأتعاب أعضاء مجلس الادارة ثم أرباح يقترح توزيعها على المساهمين .

ثانيا - المصارف الاسلامية :

ليس هناك خلاف كبير في المعالجة المحاسبية بين حسابات الأرباح والخسائر في البنوك التجارية والاسلامية . الا أنه بعد التوصل لصافي أرباح السنة ، يتم قسمتها الى حسابين ، أحدهما أرباح الاستثمار ، والثاني عوائد الخدمات المصرفية ، وسبب الفصل يعود للحيلولة دون خلط عوائد الاستثمار المتعلقة بكل من المودعين والبنك ، وبين عوائد الخدمات التي هي من نصيب البنك فقط (١) ، كما ان حساب أرباح الاستثمار يقسم الى قسمين أيضا هما :

أ - قسم يظهر أرباح الاستثمارات ، فيكون دائنا بايرادات الاستثمار ، ومدينا بالمصروفات العمومية والادارية .

ب - قسم يظهر الأرباح الخاصة بالبنك والمودعين ، حيث يكون دائنا بصافي ناتج الاستثمار ، ومدينا بالحصص المستحقة للمودعين والبنك .

أما حساب الخدمات المصرفية ، فيكون دائنا بايرادات هذه الخدمات ، ومدينا بمصروفاتها ، ويرحل صافي الأرباح الناتجة منه الى الحساب الخاص بالبنك .

---

١ - الدكتور كمال عطية ، محاسبة الشركات والمصارف فى النظام الاسلامى ، دار الجامعات العربية ، الاسكندرية ، ١٩٨٤ ، صفحة ١٤٨ .

حساب الأرباح والخسائر في البنك الاسلامي الأردني :

تتكون ايرادات البنك الاسلامي الأردني مما يلي (١) :

- حصة البنك كمضارب في ودائع الاستثمار والحسابات المخصصة ، وشكلت ما نسبته (٥ر٣٢ ٪) من الايراد الكلي لعام ١٩٨٧ ، وقد بلغت حصته لنفس العام كما ظهر في حساب الأرباح والخسائر (٢٥٠٣٢٧٧) دينارا .
- العمولة وبلغت (٢١١٨٨٤) دينارا ، وتجدر الاشارة الى أن العمولةالتي يتقاضاها البنك هي نظير الخدمات التي يقدمها للعملاء .
- فرق العملة (٢٠٤٦٧٦) دينارا .
- ايرادات أخرى (١٩٨٧٦٧) دينارا .

وبذلك يكون مجموع هذه الايرادات الخاصة بالبنك (٣١١٨٦٠٤) دينارا ، أما المصاريف الادارية والعمومية والاستهلاكات فبلغت في نفس السنة (٢٢٩٣٨١٢)، وبذلك فان صافي أرباح العام تكون (٨٢٤٧٩٢) دينارا . وباضافة ارباح مدورة من العام السابق (١٩٦٢٨٩) دينارا ، تكون الأرباح القابلة للتوزيع (١٠٢١٠٨١) دينارا .

وقد قام البنك بتوزيع هذه الأرباح على النحو التالي (بالدينار) .

البند	المبلغ	المعدل
احتياطي قانوني	٨٢٤٧٩	بمعدل ١٠٪
مكافآت للموظفين	٢٠٦٢٠	بمعدل ٥ر٢٪
احتياطي اختياري	٣١٠٨٠	
احتياطي خاص	٣٠٥٣١	
رسوم الجامعات	٨٢٤٨	بمعدل ١٪
مكافآت أعضاء مجلس الادارة	٩٢٥٠	
أرباح مدورة لعام ١٩٨٨	١٨٠٠٠٠	
أرباح قابلة للتوزيع على المساهمين	٥٤٠٠٠٠	
مخصص ضريبة الدخل	١١٨٨٧٣	

ويلاحظ أن البنك الاسلامي يخصص مكافآت تشجيعية للموظفين ، وذلك كنوع من الحوافز المادية الايجابية ، كما انه يوجد احتياطي خاص عدا عن القانوني والاختياري الذي تحتجزه البنوك التجارية ، وهو احتياطي لمواجهة أية التزامات أو خسائر قد

١- البنك الاسلامي الأردني ، التقرير السنوي التاسع ، عام ١٩٨٧ ، صفحة ٣٨

تتحقق من استثمارات البنك الخاصة ، كما ان قائمة توزيع الأرباح تخلو من مخصصات الديون المشكوك فيها ، وذلك لأن البنك لا يقدم تسهيلاته على شكل قروض ، في حين أن البنوك التجارية تخصص مبالغ ليست قليلة لمواجهة مثل هذه الديون .

ويلاحظ أيضا أن حصة البنك من ايرادات الاستثمار في الجانب الدائن من حساب الأرباح والخسائر ، لا يقابلها نفقات استثمار مماثلة في الجانب المدين ، وذلك لأن البنك الاسلامي يعالج حصة المودعين من الأرباح - والتي تمثل عوائد الودائع، أي تكلفة الودائع بالنسبة للبنك - في جانب المطلوبات الأخرى في الميزانية ، في حين أن البنوك التجارية تظهر الفوائد الدائنة في جانب الايرادات من حساب الأرباح والخسائر، والفوائد المدينة في جانب المصروفات ، وان هذا الاختلاف في المعالجة المحاسبية لبنود الأرباح والخسائر والتوزيع ، يظهر الفروق في طبيعة العمل بين البنك الاسلامي والبنوك الأخرى .

هذا وقد تم توزيع ايرادات الاستثمار لعام ١٩٨٧ والبالغة (٧٧٢١٥٨٤) دينارا كالتالي (١):

٤٤٤٦١٤٨ حصة المودعين وذلك بنسبة ٥ر٥٧ ٪ .
٧٧٢١٥٩ مخصص مخاطر الاستثمار وذلك بنسبة ١٠٪ .
٢٥٠٣٢٧٧ حصة البنك وذلك بنسبة ٥ر٣٢ ٪ .

ويأخذ البنك الاسلامي الأردني بالاعتبار الأسس التالية ، عند توزيع حصص الأرباح بين البنك والمستثمرين(٢) .

أ - يقتطع البنك سنويا نسبة ١٠٪ من صافي أرباح الاستثمار المتحققة ، كمخصص لمواجهة مخاطر الاستثمار المشترك ، ويتوقف عن الاقتطاع عندما يصل متراكم حساب المخصص الى ضعفي رأس المال المدفوع للبنك ، والبالغ ستة ملايين دينار . وقد حول البنك عام ١٩٨٧ لهذا المخصص مبلغ (٧٧٢١٥٩) دينارا ، ليبلغ رصيده المتراكم في نهاية العام نفسه (٣٤١٦١٩٧) دينارا (٣) .

١- البنك الاسلامي الاردني ، التقرير السنوي التاسع ، ١٩٨٧، صفحة ٤٣
٢- البنك الاسلامي الاردني ، قانون البنك رقم ٦٢ لسنة ١٩٨٥ عمان ، صفحة ١٣-١٤
٣- البنك الاسلامي الاردني ، التقرير السنوي التاسع ، ١٩٨٧ ، صفحة ٤٢

وتجدر الاشارة الى أن البنك قد دفع مبلغ (٧٧٨٤١٥) دينارا الى ضريبة الدخل من رصيد المخصص ، وذلك نتيجة للتسوية التي تمت مع دائرة الضريبة بخصوص الضريبة على هذا المخصص للسنوات (١٩٨٠ - ١٩٨٥) ودفع نتيجة التسوية عن سنة ١٩٨٦ مبلغ (٤١٥٦٣) دينارا، وسيتم اقتطاع الضريبة على مخصص المخاطر لسنة ١٩٨٧، ان تحققت، من رصيد المخصص نفسه وفقا للفتوى الشرعية بهذا الخصوص (١) .

ب - يقرر مجلس الادارة للبنك النسبة العامة من الأرباح التي تختص بها الأموال الداخلة في الاستثمار المشترك ، ثم يستوفي البنك بصفته مضاربا مشتركا ، النسبة الباقية بعد تنزيل المخصص المعلن للمستثمرين .

جـ- تكون الأولوية - عند حساب الأموال الداخلة في تمويل العمليات - مقررة لصالح الودائع الاستثمارية وحملة سندات المقارضة ، ولا يجوز للبنك أن يعتبر نفسه مشاركا في التمويل بموارده الخاصة ، الا على أساس الفرق الذي يزيد به معدل أرصدة التمويل في السنة ذات العلاقة ، عن معدل أرصدة المستثمرين .

د - يتحمل البنك - باعتباره مضاربا مشتركا - الخسائر الناتجة عن أي سبب موجب لتضمينه شرعا ، بما في ذلك حالات التعدي والتفريط ، الناشئة عن تصرفات أعضاء مجلس الادارة أو المديرين أو الموظفين وسائر العاملين في البنك .

هـ- تنزل الخسائر الواقعة دون تعد أو تفريط ، من مجموع أرباح السنة التي حدثت فيها الخسارة ، وينزل ما يزيد عن أرباح السنة ، من حساب الاحتياطي المخصص لمواجهة مخاطر الاستثمار ، وان زادت الخسارة عن ذلك يجري البنك جردا شاملا لمعرفة الأرباح والخسائر المقدرة ، حسب سعر السوق ، في العمليات الممولة مضاربة والتي لم تجر عليها المحاسبة فان جاءت نتيجة الجرد ايجابية ، تدور الخسارة لتسدد عند اتمام هذه العمليات ، وان جاءت سالبة تدور الخسارة للعام القادم .

---

١ - البنك الاسلامي الأردني ، التقرير السنوي الثامن ، عام ١٩٨٦ ، صفحة ٣٥

القســم الثانــي
الهوامش الربحية لمختلف عمليات التمويل والاستثمار .

أولا - المرابحة :

لقد تناولنا مفهوم المرابحة وشروطها واجراءاتها والشبهات التي تدور حولها في الفصل الأول ، وسيتم التركيز في هذا الفصل على الجوانب المالية لبيوع المرابحة والايرادت والمصروفات ، تمهيدا لمعالجة عنصر الربح الذي استمدت منه اسمها ، ويذكر كشرط من شروطها .

يتحقق الربح في البنك الاسلامي الأردني في حالات بيع المرابحة للآمر بالشراء عند اجراء التعاقد اللاحق ، وذلك على أساس حساب الفرق بين التكلفة الفعلية والسعر المتفق عليه مع الآمر بالشراء (١) ، كما ان مقدار الربح يجب أن يكون معلوما للبائع والمشتري كشرط لصحة المرابحة ، ويحسب كنسبة مئوية من ثمن الشراء ، بحيث يكون متضمنا في السعر النهائي ، والنسبة المعمول بها ٥ر٦٪ سنويا ، في حالة كون الثمن يسدد على أقساط لا تتجاوز أربعة وعشرين شهرا ، وتصبح ١٩٪ اذا كانت فترة السداد أكثر من ذلك (٢) ، علما ان كل ذلك يكون معلوما قبل ابرام العقد ، ولا يتبع البنك مقياس التناسب الطردي بعد اتمام عملية البيع ، وفي حالة تأخر المشتري أو توقفه عن الدفع ـ وعلى فرض أن نسبة الربح ٥ر٦٪ والسداد خلال سنتين ، ثم أعسر المشتري ولم يتمكن من السداد خلال فترة الاستحقاق ـ فلا تزداد نسبة الربح مقابل الأجل ، حتى ولو زادت فترة السداد عن السنتين ، على أن العميل اذا ما اتبع اسلوب المماطلة على الرغم من أنه موسر ، فان للبنك أن يطالبه بتعويض عن الضرر الذي يصيب البنك ، وفي حالة عدم الاتفاق مع البنك على تقدير الضرر ، تحال مطالبة البنك الى التحكيم المبحوث عنه في العقد الأساسي (٣) .

وان في اتباع البنك الاسلامي طريقة البيع بالتقسيط تسهيلا على العملاء لدفع التزاماتهم بما يتناسب والتدفقات النقدية الداخلة اليهم ، كما أن عدم لجوئه لزيادة الثمن في حالة التأخر عن التسديد بسبب العسر - عدا عن كونه لازما شرعا - فان فيه

---

١ - قانون البنك الاسلامي الأردني رقم ٢٦ ، لسنة ١٩٨٥ عمان ، صفحة ١٢.

٢ - البنك الاسلامي الأردني ، مرجع وظيفي مسؤول ، مقابلة في ١٩٨٨/٦/١٥ .

٣ - البنك الاسلامي الأردني ،الفتاوى الشرعية،الجزءالثاني ، عمان ،١٩٨٦، صفحة ٦.

تبريرا لطريقة احتساب الربح الاجمالي المتضمن في سعر البيع الثاني ، حيث يكون مجمل الربح الذي يطلبه البنك الاسلامي الأردني ، أعلى من مجمل الفوائد والعمولات التي يتقاضاها البنك التجاري ، وذلك لنفس المبلغ ونفس الفترة الزمنية (١) . فالبنك الاسلامي يرى بأنه حين لا يجد امامه الا" الانتظار حين يعسر العميل ، فانه بذلك قد تضرر من خلال عدم استغلاله للأموال التي لم يتمكن من تحصيلها ، في حين أن البنوك التجارية تتقاضى فوائد تاخير اضافية، اذا لم يسدد العميل في وقت الاستحقاق، وربما تتراكم هذه الفوائد حتى تعادل أصل القرض ، ويصبح المدين عاجزا عن تسديد الفوائد فقط ، أي أن البنوك التجارية رغم مراعاتها للفترة الزمنية الفعلية لاستغلال القرض عند احتساب الفوائد ، الا ان هذه الطريقة ذاتها سلاح ذو حدين ، في حالة التأخر عن التسديد .

كما ان البنك الاسلامي يتضرر عند عدم التسديد في الأوقات المحددة، اذا ما حدث تخفيض لقيمة العملة وسادت الظواهر التضخمية ، اذ ان الدائن هو المتضرر في هذه الحالة ، والمدين هو المستفيد ، أما البنوك التجارية فان فوائد التأخير تحول نسبيا دون تعرضها للخسارة .

ان نسبة الربح المعمول بها حاليا ٥ر٦٪ - بعد أن كانت ٥ر٥٪ - قد أخذت بعين الأعتبار المصاريف الادارية والعمومية واستهلاك الأصول الثابتة التي يتحملها البنك ، بالاضافة الى الحصة التي يجب ان تدفع لأصحاب الودائع ، ولم توضع قياسا بمعدلات الفائدة السائدة، وبالتالي فان الفروق الجوهرية في طبيعة العمل تجعل القياس فاسدا.

أما بشأن ثمن البيع الثاني ، فانه يتضمن تكلفة الشراء المباشرة وغير المباشرة والهامش الربحي المتفق عليه ، ويقصد بالتكلفة المباشرة ، قيمة الفاتورة التي تدفع للبائع الأصلي ثمنا للمشتريات ، أما التكلفة غير المباشرة فهي التي تتعلق بمصاريف النقل والتخزين واجور العمال والتأمين والجمارك والتخليص على البضاعة فيما اذا كانت مستوردة . واذا كانت البضاعة قد تم استيرادها بموجب اعتمادات مستندية من الخارج ، وان البنك يدفع ثمنها بالعملة الأجنبية ، والتزام العميل مقرر بذات العملة ، فان تسديد هذا الالتزام يكون في موعد الاستحقاق ، وبالقيمة المعادلة بالعملة المحلية .

١- سيتم توضيح ذلك لاحقا عند مقارنة معدلات الفوائد بهوامش ربح العمليات .

حسب سعر الصرف السائد بذلك التاريخ ، ولا اعتراض على ذلك شرعا ، لأنه عبارة عن صرف في الذمة للمبادلة الحادثة بين العملة الأجنبية الثابتة في الذمة ، وهي مقبوضة - حكما - وبين العملة المحلية التي يتم قبضها عند الصرف وبسعر ذلك اليوم (١) ، وفيما يلي مثال عملي (مفترض) يوضح كيف يقوم البنك الاسلامي باحتساب الربح ودمجه مع السعر النهائي ، وطريقة الدفع من قبل المشتري :

تقدم السيد ....بطلب الى البنك لشراء أثاث بقيمة(١٢٠٠) دينار ، وبافتراض أن البنك قد وافق على طلبه واشترى له الأثاث ، وتمت تسوية كافة الاجراءات بذلك واتفق على ان يكون التسديد خلال سنة . فان اجمال الربح المتحقق للبنك من هذه العملية :

* ربح البنك = ١٢٠٠ x ٥ر٦٪ = ٧٨/د

ثمن البيع = ١٢٠٠ + ٧٨ = ١٢٧٨/د

القسط الشهري = ١٢٧٨ ÷ ١٢ = ٥ر١٠٦/د

** اذا افترضنا أن السداد سيكون خلال (٢٤) شهرا فان :

ربح البنك = ١٢٠٠x ٥ر٦٪x٢ = ١٥٦ / دينار.

ثمن البيع = ١٢٠٠ + ١٥٦ = ١٣٥٦ / دينار .

القسط الشهري = ١٣٥٦ ÷ ٢٤ = ٥ر٥٦ / دينار .

*** اذا افترضنا ان السداد سيكون خلال (٣٦) شهرا فان :

ربح البنك = ١٢٠٠ x ١٩٪ = ٢٢٨

ثمن البيع = ١٢٠٠ + ٢٢٨ = ١٤٢٨

القسط الشهري = ١٤٢٨ ÷ ٣٦ = ٧ر٣٩

ويضاف ٠٠٣ر٠ على كل كمبيالة بدل طوابع و (٢٥٠) فلسا بدل بريد .

وان ما يلاحظ على طريقة البنك في احتساب الربح والأقساط ، انه لا يأخذ بعين الاعتبار ما يقوم المشتري بتسديده من مبالغ ، وبالتالي استثمار البنك لها ، فان اول قسط يعود بعد شهر واحد من عملية البيع ، في حين يمكث القسط الأخير سنة أو سنتين أو ثلاثة ، ومع ذلك فان تكلفة كافة الأقساط بالنسبة للعميل كانت متساوية ، وهذه نقطة الاختلاف عن البنوك التجارية ، والتي تشكل عاملا مهما في التأثير على طلب التسهيلات المصرفية من البنك الاسلامي كما سنوضح لاحقا .

١- البنك الاسلامي الاردني ، الفتاوى الشرعية ،الجزء الثاني ، عمان ، ١٩٨٦ صفحة ٢٣ .

ثانيا - المضاربة والمشاركة :

التعريف بالمضاربة :

المضاربة في اللغة على وزن " مفاعلة " مشتقة من الفعل " ضرب " ويأتي هذا الفعل بمعنى سار وسافر ، ويقال : ضربت في الأرض ابتغي الخير من الرزق ، كذلك يأتي بمعنى كسب وطلب ويقال : فلان يضرب المجد أي يكسبه ويطلبه (١). أما في الاصطلاح ، فتعرف بأنها "عقد شركة في الربح بمال من جانب ، وعمل من جانب" (٢).

وتعتبر المضاربة احدى وسائل الاستثمار المستخدمة في البنوك الاسلامية لتمويل المشروعات والتجارة ، حيث تقدم هذه البنوك رأس المال لشخص أو أكثر على أن يقوم هذا الشخص بادارة العمل ، طبقا لاتفاق يتسلم بمقتضاه نسبة مئوية محددة من أرباح المشروع ، ويمكن أن يمول البنك المشروع جزئيا ، حيث يساهم الطرف الثاني ماليا بنسبة محددة بالاضافة للعمل ، وتفضل البنوك هذه الطريقة لتضمن مزيدا من الاتقان والكفاءة الادارية من قبل رب العمل ، فاذا تحقق الربح ، تعالج حصة العمل أولا ، ثم يقسم الباقي بين الطرفين بنسبة رأس المال ، فاذا كانت مساهمة البنك في رأس المال (٢٠٠٠) دينار مثلا ومساهمة المضارب (١٠٠٠) دينار وكان صافي ربح العملية (٩٠٠) دينار ، فان حصة المضارب تكون كالتالي :

- حصته عن العمل ولنفرضها ٥٠٪ أي ما قيمته (٤٥٠) دينارا ، ثم حصته عن رأس المال ، وتساوي (١ ÷ ٣) x ٤٥٠ = ١٥٠ دينارا
  فيكون مجموع نصيبه = ٤٥٠ + ١٥٠ = ٦٠٠ دينار .

- أما حصة البنك فتساوي ٩٠٠ - ٦٠٠ = ٣٠٠ دينار أي :
  ٤٥٠ x (٢ ÷ ٣) = ٣٠٠ دينار

- واذا حقق المشروع خسارة قدرها ٣٠٠ دينار ، فان العميل " المضارب " يتحمل منها بنسبة مساهمته في رأس المال أي :
  ٣٠٠ x (١ ÷ ٣) = ١٠٠ دينار
  في حين يتحمل البنك ثلثي الخسارة أي ٣٠٠ x (٢ ÷ ٣) = ٢٠٠ دينار

١- د. زكريا القضاة ، السلم والمضاربة ، صفحة ١٥٧ ، ١٥٨ .
٢- د. زكريا القضاة ، المرجع ذاته ، صفحة ١٦١

وعند تقديم البنك لرأس المال مضاربة ، فلا يجوز له أن يتدخل في الأعمال الفنية للمشروع ، على انه من الممكن - وبالتشاور بين الطرفين - وضع بعض الشروط الخاصة بحقوق وواجبات أصحاب المشروع وتكون ملزمة للجميع ، فاذا تم الاتفاق "مثلا" على أن المال يجب أن يستثمر في مشروع عقاري ، فلا يجوز للمضارب استثمار نفس المال في مشروع آخر ، وعلى الرغم من عدم السماح للبنك بالتدخل في الأعمال الادارية والفنية للمشروع . فان له الحق في منع صاحب المشروع من القيام بخطوات قد تؤدي الى خسارة أو تجاوزات ، ولذلك فانه يجوز للبنك القيام بتدقيق حسابات المشروع (١) أما في البنك الاسلامي الأردني ، فقد ورد في قانونه (٢) بأن البنك يقدم النقد اللازم كليا أو جزئيا، لتمويل عملية محددة يقوم بالعمل فيها شخص آخر ، وذلك على أساس المشاركة ربحا أو خسارة ، وتسمى هذه الصورة من التمويل "بالمضاربة المشتركة".

كما وأن البنك يدخل بصفته شريكا ممولا - كليا أو جزئيا - في مشروع ذي دخل متوقع ، وذلك على أساس الاتفاق مع الشريك الآخر ، بحصول البنك على حصة نسبية من صافي الدخل المتحقق فعلا ، مع حقه با لاحتفاظ بالجزء المتبقي ، أو أي قدر منه يتفق عليه ، ليكون ذلك الجزء مخصصا لتسديد أصل ما قدمه له البنك من تمويل ، ويطلق على هذه الصورة من التمويل"المشاركة المتناقصة"،وسنوضح هذه الصورة كمايلي :

اذا تقدم شخص يملك قطعة أرض بطلب للبنك لبناء عمارة عليها بقصد تأجيرها، فاذا وافق البنك واتفق الطرفان على أن يمول البنك المشروع كاملا ، مقابل حصوله على حصة مقدارها ٤٠٪ من الايرادات ، وتكون باقي الايرادات ٦٠٪ من نصيب صاحب الأرض ، بشرط أن يسدد العميل كامل حصته للبنك لتغطية تكاليف البناء ، ومن ثم تؤول العمارة لصاحب قطعة الأرض ، فاذا كانت تكلفة العمارة (٢٠٠ر٠٠٠) دينار ، وحققت ايرادا في السنة الأولى مقداره ٥٠٠٠٠ دينار فتكون حصة البنك :

٥٠ر٠٠٠ x ٤٠ ٪ = ٢٠ر٠٠٠ دينار نصيبه من المشاركة بالمال .

وتكون حصة العميل :

٥٠٠٠٠ x ٦٠ ٪ = ٣٠ر٠٠٠ دينار نصيبه من المشاركة بالأرض .

---

١ - الدكتور محمد نجاة الله صديقي ، النظام المصرفي اللا ربوي ، طبعة اولى (مترجم)، الكويت ، عام ١٩٦٨ وسيرد لاحقا كالتالي الدكتور صديقي " النظام المصرفي اللا ربوي " ، صفحة ١٦ .

٢- قانون البنك الاسلامي الاردني رقم ٦٢ لسنة ١٩٨٥ ، عمان ، صفحة ٥.

ويقوم العميل حسب الاتفاق بتحويل كامل المبلغ للبنك ، وذلك كجزء من تكلفة العمارة ، والتي يتوجب عليه دفعها كاملة حتى تؤول الملكية له .

عنصر الربح في المضاربة :

الربح في المضاربة هو مازاد عن رأس مالها نتيجة لعمل المضارب في ذلك المال واستثماره ، أي أنه ناجم عن المزج بين عنصري العمل ورأس المال ، وقد اشترط الفقهاء أربعة شروط يجب توفرها في الربح حتى يكون العقد صحيحا (١) .

١ - أن يكون الربح مشتركا بين المتعاقدين ، بحيث لا يختص به احدهما دون الآخر ، فيأخذ رب المال حصته بماله والمضارب يأخذ بعمله .

٢ - أن يكون مختصا بهما لأنه ثمرة ما قدمه المتعاقدان من مال وعمل . لذا فهو حق خالص لهما . ولكن اذا أرادا أن يخصصا جزءا من الربح لطرف ثالث، وعقدا المضاربة على ذلك، جاز برضاهما .

٣ - أن يتفق المتعاقدان على كيفية توزيع الربح بينهما ، وان ينص على ذلك في العقد ، لأن المعقود عليه هو الربح وجهالة المعقود عليه توجب فساد العقد .

٤ - أن يكون شائعا كنصفه أو ثلثه أو أي جزء شائع يتفقان عليه، ولا يجوز أن يحدد بمبلغ معين كمئة دينار مثلا ، ولا ان يشترط لأحدهما مبلغ محدد مع حصة شائعة من الربح ، ولا أن يشترط له حصة شائعة ناقصة مبلغا محددا ، فلا يجوز التحديد على أي صورة من الصور .

أما النسبة التي يحددها البنك الاسلامي الأردني ، فانها تعتمد على طبيعة العملية ، فاذا كان الجهد الذي تحتاجه كبيرا من المضارب ، سواء في عمليات الشراء أو التخزين أو المراقبة أو الترويج أو التسويق أو المبيعات ، فان حصته من الأرباح تزداد تبعا لذلك ، واذا كان الجهد بسيطا فان حصته تكون قليلة ، أي اذا كانت العملية ذات كثافة رأسمالية ، كان للبنك حصة أكبر ، وان كانت ذات كثافة ادارية

١- انظر د. زكريا القضاة ، السلم والمضاربة ، صفحة ٢٥٠ - ٢٧٠ .

وتنظيمية كان للعميل الحصة الأكبر (١) ، ويعتمد البنك بالنسبة للايرادات والنفقات الاستثمارية المخصصة ، مبدأ استقلال حساب كل مشروع عن الآخر ، ولا يأخذ بأي نظام مبني على طريقة حساب الربح المقدر أو الايراد المفترض ، حيث أن البنك يتقيد في تحقيق ايراداته حسب طبيعة العملية التي يمولها ، وذلك كالتالي (٢) :

أ - يتحقق الربح على أساس المضاربة ، عند القيام بالمحاسبة التامة مع العامل في المال، على أساس القبض او التحقق الفعلي بالاقرار والقبول.

ب - يتحقق الربح على أساس المشاركة المتناقصة ، اعتمادا على الدخل الصافي للمشروع حتى نهاية السنة المالية ، وان لم يتم القبض فعلا ، تعتبر مستحقة .

جـ- تتحمل عمليات التمويل المختلفة كافة النفقات والتكاليف المباشرة وغير المباشرة الخاصة بها فقط ، ولا يجوز تحميل هذه العمليات أي قسط من نفقات البنك العامة .

---

١ - مرجع وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الأردني، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٦/١٥ .
٢ - قانون البنك الاسلامي الأردني رقم ٦٢ ، لسنة ١٩٨٥ عمان ، صفحة ١٢.

القســم الثالـث

تحليل مقارن للهوامش الربحية في البنك الاسلامي الأردني مع أسعار الفائدة المعمول بها في البنوك التجارية .

تعود أسباب هذا التحليل المقارن الى ثلاثة عوامل هي :

الأول :

ان الأرقام المجردة التي تسفر عنها العمليات المحاسبية المختلفة لا تحمل في طياتها مؤشرات للحكم على نتائج اعمال المنشآت ، فحين تحقق شركة ما ربحا معينا ، فان ذلك لايعني ان النجاح كان حليفها ، حتى ولو كان رقم الربح المطلق كبيرا كما يبدو للشخص العادي فربما ان اجمالي الأموال المستثمرة كان ضخما جدا ، يجعل من العائد على هذه الأموال نسبة متواضعة جدا لاتعكس كفاءة المنظمين ونجاح المشروع .

أما اصدار الحكم على نسبة العائد فليس تقديريا أو مزاجيا ، بل مرتبط بمعايير مالية قد وضعت لهذه الغاية من قبل خبراء التحليل المالي ومن هذه المعايير - التي سبق وأن أشرنا اليها - المعيار النمطي ومعيار الصناعة (١).

ومقارنة هوامش ربح العمليات في البنك الاسلامي الأردني . بمعدلات الفائدة في البنوك التجارية ليس الا من قبيل اعتماد معيار الصناعة ، فالبنك الاسلامي يعمل في ظل الجهاز المصرفي الأردني ، ولا بد من اجراء المقارنة معه - رغم اختلاف فلسفة العمل نسبيا مع البنك الاسلامي - وذلك لأن العميل المصرفي في الأردن ، ان لم يكن في قائمة عملاء البنك الاسلامي سيكون في قائمة عملاء البنوك التجارية .

الثاني :

ان الأرباح التي يحققها البنك تتأتى من خلال نسبة الربح التي يطلبها من عملائه الذين يرغبون بالحصول على تسهيلات منه على شكل مضاربة أو مشاركة أو مرابحة (٢) ،

---

١ - انظر صفحة (٣٥) من هذه الدراسة .

٢ - ان تكلفة العميل في بيوع المرابحة ظاهرة وتتمثل في نسبة الربح المطلوبة ، أمّا في عمليات المضاربة والمشاركة فليست كذلك ، لأن النسبة متغيرة من عملية لأخرى كما قد تكون معدومة في حالة تحقيق المشروع خسائر .

وان هذه النسبة المطلوبة تؤثر على قراراتهم عند طلب التمويل ، لأنها تشكل تكلفة بالنسبة اليهم ، كما أن الفائدة تشكل تكلفة لعملاء البنوك التجارية المدينين .

ان كثيرا من عملاء البنك الاسلامي يرغبون بربح صاف لايقل عن الربح المتحقق فيما لو كان البنك الممول تجاريا ، كما أنهم يسعون لتسهيلات ذات تكلفة لا تزيد عن فوائد وعمولات البنوك التجارية ، وخاصة أولئك التجار الذين يعملون في ظل ظروف التأكد ، حيث يعتبرون ان نسبة الربح التي يطلبها البنك الاسلامي ليست مناسبة اذا كانت أعلى من تكلفة تسهيلات البنوك الأخرى ، وهذا أمر طبيعي بالنسبة للمنظمين ، فكل منظم أو مدير يسعى لتأمين مصادر التمويل لمشروعه بأقل ما يمكن من تكلفة .

أما مبررات البنك (١) في تحديده لنسب أرباح العمليات ، والتي قد لا يرضى عنها العميل المضارب ، فمن أهمها أن البنك فيما لو حدثت الخسارة - دون تعد أو تقصير - فانه سيتحمل قيمتها كاملة، وبالتالي فاذا كان البنك يواجه مخاطرة كبيرة، فان من حقه أن يكافأ بعدالة نظير هذه المخاطرة ، وان ارتفاع هامش الربح المطلوب في العمليات يتقلص في نهاية الأمر لأن بعضها يحقق خسارة .

كما يرى البنك ان بعض العمليات لا تحتاج جهودا كبيرة من المضارب وبالتالي فهو دفع ايرادات العملية بانتظام ، والبنك لا يملك أن يفرض عليه غرامات ، وان التأخير في تسديد الالتزامات من قبل العملاء ، يؤثر على البنك في جانبي الربحية والسيولة .

ومن ناحية أخرى ، فان نسبة الربح التي يطلبها البنك ، سيكون جزء منها من نصيب المودعين بصفتهم أرباب المال بالنسبة للبنك .

ولكن - رغم كل ذلك - فان العملاء ليسوا معنيين بهذه المبررات ، فان التمويل الحلال يفترض أن يكون أقل تكلفة من التمويل الربوي وليس العكس ، وان تقييم جهود العميل المضارب من قبل البنك وتحديد حصته في الربح بناء على ذلك ليس في محله ، لأن ادارة المشاريع هي عنصر انتاجي غير ملموس غالبا ، وان العبرة ليست بحجم الجهد ، بل بنوعيته وفعاليته في الانجاز ، وان الادارة فن مثلما هي علم .

١- مرجع وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الاردني ، عمان ، مقابلة بتاريخ ١٥/٦/١٩٨٨ .

ثالثا - ان البنوك التجارية هي الأقدم من البنك الاسلامي في الأردن ، وهذه البنوك تعتمد على سعر الفائدة في تعاملها ايداعا واقراضا ، وأصبح هذا السعر من محددات الاستثمار ، اذ يتوقف المنظم عن تنفيذ مشروعه ، اذا كان عائده المتوقع أقل من سعر الفائدة البنكية ، ويعتمد غالبية التجار سعر الفائدة لتحديد ثمن بيوعهم الآجلة ، ليتمكنوا من خصم الكمبيالات التي بحوزتهم في البنوك دون خسارة ، وان تأسيس البنك الاسلامي ومباشرته العمل، لم يغير من النظرة الى الفائدة، على انها معيار للمقارنة، وبالذات فيما يتصل بالمعاملات المصرفية، واذا كان قد نجح نسبيا في تغيير النظرة اليها من الناحية الشرعية ، فلا بد من أن يعمل وتعمل كل البنوك الاسلامية على اقناع عملاء المصارف بالعزوف عن البنوك الربوية ، وذلك بتحقيق عوائد مجزية لهم تفوق عوائد الفوائد ، وأن تقدم التمويل بتكلفة أقل من الفوائد .

ومع الأخذ بعين الاعتبار كل ما أوردناه بشأن المقارنة بسعر الفائدة ، فان التحليل التالي سيوضح لنا الى أي مدى قد راعى البنك الاسلامي الأردني عامل الهوامش الربحية والتكلفة كمحدد لطلب التسهيلات ، والى أي حد استفاد من هذه العناصر التي تضبط عملية التمويل وتؤثر عليها وذلك من وجهة نظر العملاء الذين يطلبون التمويل أو التسهيلات من البنك الاسلامي والبنوك التجارية .

اذا رغب شخص بشراء أثاث بقيمة ١٢٠٠ دينار ، فان كلفة هذا المبلغ تكون كالتالي :

أولا - اذا قام الشخص بالشراء مرابحة من خلال البنك الاسلامي الأردني الذي يبيع الأثاث بهامش ربحي مقداره ٥ر٦٪ سنويا (١)

* وكانت مدة التسديد سنة كاملة فان أرباح البنك :

١٢٠٠ x ٥ر٦ ٪ = ٨٧ دينار .

** أما اذا كانت مدة السداد سنتين فان الأرباح :

١٢٠٠ x ٥ر٦ x ٢ = ١٥٦ دينار .

*** واذا كانت مدة السداد ثلاث سنوات فان الأرباح

١٢٠٠ x ١٩ ٪ = ٢٢٨ دينار .

ان هذه الأرباح التي تستحق للبنك ، انما هي تكلفة التسهيلات بالنسبة للعميل الذي مول البنك عملية الشراء على أساس بيع المرابحة للأمر بالشراء .

---

١ - انظر صفحة ٤٣ من هذه الدراسة .

ثانيا - اذا قام هذا الشخص بمراجعة بنك تجاري لاقتراض المبلغ بفائدة ، فان ما يتقاضاه البنك التجاري من العميل كفوائد وعمولات (١) يحسب على النحو التالي :

ان البنوك التجارية تتقاضى الفائدة والعمولة على المدة الفعلية للمقرض ، أي ان المبلغ الذي تم اقراضه لا تؤخذ عليه فائدة مقطوعة ، بل تؤخذ الفائدة على القسط من تاريخ منح القرض حتى تاريخ استحقاقه ، فاذا كانت الكمبيالة الأولى تستحق بعد شهر، فالفائدة تكون لمدة شهر ، والكمبيالة التي تستحق بعد سنة ، فان الفائدة المستحقة على قيمتها تؤخذ عن سنة ، فالقرض يجزأ حسب فترات السداد وهكذا العمولة أيضا . أما طريقة احتساب الفوائد في البنوك التجارية على أساس ان سعر الفائدة السائد ٨٪ والعمولة ١٪ فهي :

معادلة رقم ٢/١ :

$$\text{الفائدة المقبوضة} = \frac{\text{الأيام لكل كمبيالة}}{٣٦٠} \times \frac{٨}{١٠٠} \times \text{مبلغ كل كمبيالة}$$

معادلة رقم ٢/٢ :

$$\text{العمولة المقبوضة} = \frac{\text{الأيام لكل كمبيالة}}{٣٦٠} \times \frac{١}{١٠٠} \text{مبلغ كل كمبيالة}$$

فاذا كان المبلغ الـ(١٢٠٠) دينار سيسدد على مدى سنة بموجب اثنتي عشر كمبيالة، وتم منح القرض للعميل بتاريخ ١٩٨٨/٦/١٥ ، لتستحق الكمبيالة الأولى في ١٩٨٨/٦/٣٠ والكمبيالةالأخيرة بتاريخ ٣١/ ١٩٨٩/٥، فتحسب الفائدة على النحو التالي:

الرقم	الاستحقاق	القيمة	عدد الأيام	الفائدة
١	١٩٨٨/٦/٣٠	١٠٠	٢٠ *	$\frac{٢٠}{٣٦٠} \times \frac{٨}{١٠٠} \times ١٠٠ = ٤٤٤$ فلس
٢	١٩٨٨/٧/٣١	١٠٠	٥١	$\frac{٥١}{٣٦٠} \times \frac{٨}{١٠٠} \times ١٠٠ = ١٫٣٣١$ دينار
٣	١٩٨٨/٨/٣٠	١٠٠	٨٢	$\frac{٨٢}{٣٦٠} \times \frac{٨}{١٠٠} \times ١٠٠ = ١٫٢٢٨$ دينار

١ - يبلغ معدل الفائدة المعمول به في البنوك التجارية ٨٪ . والعمولة ١٪ وذلك عام ١٩٨٨ وتتقاضى البنوك ٣٠٠ و عن كل كمبيالة بدل طوابع تكون حصيلتها للخزينة ، اضافة الى ٢٥٠ فلسا بدل بريد عن كل كمبيالة ، وقد تم استبعاد البريد والطوابع من تكلفة التسهيلات .

* تضاف خمسة أيام للشهر الأول وذلك حسب تعليمات البنك المركزي الاردني .

وباتباع نفس الطريقة تكون الفوائد على الشهور التسعة اللاحقة كالتالي :

جدول رقم (٧)

عوائد القرض الشهريـــــة

الاستحقــاق	٨٨/٩	٨٨/١٠	٨٨/١١	٨٨/١٢	٨٩/١
الفائـــدة	٢ر٤٨٨	٣ر١٧٧	٣ر٨٤٤	٤ر٥٣٣	٥ر٢٠٠
الاستحقــاق	٨٩/٢	٨٩/٣	٨٩/٤	٨٩/٥	
الفائـــدة	٥ر٨٤٤	٦ر٥٣٣	٤ر٢٠٠	٧ر٣١	

وبجمع الفوائد المقبوضة عن جميع الشهور تكون (خمسين دينارا و ٤٠٠ فلس) أما العمولة الاجمالية فيمكن احتسابها من خلال معالجتها رياضيا مع اجمالي الفائدة على النحو التالــــي :

معادلة رقم ٢/٣ :

مجمل الفوائد x (١÷ ٨) وذلك على أساس ان الفائدة ٨٪

٥٠ر٤٠٠ x (١÷ ٨) = ٦ر٢٧٠ دينار

اجمالي تكلفة المبلغ = ٥٠ر٤٠٠ فوائد

٠٦ر٢٧٠ عمولة

٥٦ر٦٧٠ الاجمالي

واعتمادا على نفس الطريقة ، فلو أراد العميل أن يسدد القرض خلال سنتيـن ، بموجب أربع وعشرين كمبيالة متساوية القيمة(خمسون دينارا) ، فان اجمالي الفوائد عن السنة الأولى التي تنتهي في ٣١ / ٥ / ١٩٨٩ ، والسنة الثانية التـي تنتهي فـــي ١٩٩٠/٥/٣١ ، يبلغ (تسعةوتسعين دينارا و ٩٥ فلس) أما العمولة عن السنتين فـقـد بلغت (اثني عشر دينارا و ٣٩٠ فلس) وذلك اعتمادا على نفس أسس الـمـعـالـجـة الرياضية السابقة في احتساب الفوائد والعمولات .

وبجمع فوائد وعمولات السنتين يكون مجمل تكلفة المبلغ بالنسبة للعميل قد وصل الى (ماية وأحد عشر دينارا و ٤٨٥ فلس) (١).

وبالمقارنة الرقمية المجردة بين تكلفة التسهيلات من البنوك التجارية والبنك الاسلامي ، يتضح ان عميل البنك الاسلامي الأردني يتحمل تكلفة اعلى من تكلفة عميل البنوك التجارية، واذا ما أخذنا بعين الاعتبار ان التحليل السابق كان منصبا على بيوع المرابحة التي تشكل ثلثي نشاط البنك التمويلي ، فهذا يعني أن السواد الأعظم من عملائه يواجهون هذه المشكلة ، فكما يتبين فان عميل البنك التجاري يوفر في التكلفة بالنسبة لعميل البنك الاسلامي مبلغ (٢٢) دينار تقريبا اذا ماكان التسديد خلال سنة ، ويوفر مبلغ (٤٥) دينار اذا كان التسديد خلال سنتين ، وأكبر من ذلك ان كان لثلاث سنوات .

وعلى ضوء ذلك فان محدد الحلال والحرام يبقى صاحب الدور الأساسي والفعال في اقبال العملاء على البنك الاسلامي الأردني ، باستثناء القلة من العملاء الذين يتوجهون له بعد ان فشلوا في الحصول على تسهيلات من البنوك التجارية .

ورغم كل مبررات البنك لمعدلات ربحيته وأساس احتسابها ، فانه لابد من اعادة النظر في ذلك كله ، ليكون أكثر قدرة على المنافسة بين البنوك ، وليتمكن من استقطاب العملاء الذين يأخذون عوامل التكاليف والايرادات كمؤثر رئيسي لقراراتهم في التعامل مع البنوك ، لأن التمسك بالحلال يجب أن لا يكون مبررا لزيادة تكلفة العميل عن تكلفة العملاء في البنوك الأخرى ، كما أن ادعاء البنك الاسلامي بأن هذه العوائد المتأتية من أرباح المرابحة أو غيرها يذهب جزء منها للمودعين ، فان مؤشرات البنك وتقاريره المالية تبين أن عوائد المودعين في البنك الاسلامي منخفضة عنها في البنوك التجارية (٢).

في حين ان حقوق أصحاب المنشأة والمتمثلة برأس المال والاحتياطي القانوني والاحتياطي الاختياري والاحتياطي الخاص - استبعدت الأرباح المدورة - تتطور سنويا على النحو التالي :

١- انظر الملحق رقم (٢) من هذه الدراسة .
٢ - سيتم تفصيل ذلك في الفصل الرابع من هذه الدراسة .

جدول رقـــم (٨)

تطور حقوق أصحاب المنشأة من سنة ١٩٨٠ - ١٩٨٧ في البنك الاسلامي الأردني

السنة	حقوق أصحاب المنشأة	التغير	معدل الزيادة السنوي
٨٠	٢٠٠١١٢٩	-	-
٨١	٣٠٤١١٦١	١٠٤٠ ٠٣٢	٥٢٪
٨٢	٤٢١٩٩١٣	١١٧٨٧٥٢	٣٨,٧٪
٨٣	٤٣٥٩٢٨٣	٠١٤٠٣٧٠	٣,٣ ٪
٨٤	٤ر٦٢٧ر٢٤٣	٢٦٧ر٩٤٠	٦,١ ٪
٨٥	٤ر٨٩١ر٧١١	٢٦٤ر٤٦٨	٥ ٪
٨٦	٩ر٧٩١ر٣٤١	٥ر٠٩٩ر٦٠٣	١٠٠٫٢٪
٨٧	٩ر٩٣٥ر٤٠٤	١٤ ر ٦٠	١ر٥٪

(التقرير السنوي التاسع للبنك الاسلامي الأردني سنة ١٩٨٧ عمان)

كما ان نسبة توزيع الأرباح على المساهمين بلغت ٥٪ عام ١٩٨١، وارتفعت الى ٨٪ عامي ٨٢ و٨٣ وارتفعت الى ٩٪ عام ٨٤ ، ولم تتغير حتى عام ١٩٨٧. وهكذا فان ما يبدو من ازدياد في حقوق أصحاب المشروع سنويا، وارتفاع الهامش الربحي للبـنـك قياسا مع الفوائد التي تتقاضاها البنوك التجارية (٨٪) ، لم ينعكس على المودعين ، فهؤلاء يتقاضون عوائد أقل من الفوائد التي تحققها ودائع العملاء في البنوك التجارية، فقد حققت ودائع الاستثمارفي البنك الاسلامي عام ١٩٨٧، نسبة توزيع عـامـة بـلـغـت

(٥٠ر٥٪) (١) ، في حين كانت النسبة عام ٨٦ (١ر٥٪) ، أما عائد الودائع الآجلة في البنوك التجارية فقد بلغ في نفس العام (٣ر٦٪) (٢) ، حيث كانت الفوائد المدفوعة (٠٠٠ر٥٤٣ر١٠٠) دينارا والودائع المربوطة والخاضعة لأشعار والتوفير (٠٠٠ر٠٠٦ر٥٧٥) دينارا .

وتم استخراج هذا العائد كالتالي :

$$\frac{\text{اجمالي الفوائد المقبوضة}}{\text{اجمالي الودائع الآجلة}} \times ١٠٠ \%$$

الهوامش الربحية لعمليات المضاربة والمشاركة :

تتمثل ايرادات المضاربة والمشاركة بالفرق الموجب بين التدفق النقدي الداخل والخارج من الحساب المخصص لكل عملية ، وبلغت نسبة الأموال المقدمة للعملاء مضاربة ومشاركة من مجموع تسهيلات البنك الاسلامي الأردني ٥ر٥٪ عام ١٩٨٧ ، وفيما يلي نتائج عيّنة من عمليات المضاربة التي تمت في البنك الاسلامي الأردني ووفقا للقيود الدفترية.

---

١ - وردت هذه النسبة في التقرير السنوي التاسع للبنك ، وذلك على أساس النسب التي شاركت فعلا في الاستثمار من الودائع والمحددة في القانون ، على ان العائد من وجهة نظر العميل الذي يأخذ بعين الاعتبار مجموع الودائع يبلغ ٥ر٣٪ محسوبا على أساس:

$$\frac{\text{ايرادات المودعين}}{\text{مجموع الودائع الاستثمارية}} \times ١٠٠ \% =$$

$$\frac{٤٤٤٦١٤٨}{١٢٧٢٤٤٧٣} \times ١٠٠ \% = ٥ر٣ \%$$

٢- حصل الباحث على البيانات الخام عن ستة عشر بنكا تجاريا من جمعية البنوك الأردنية خلال مقابلة مرجع وظيفي مسؤول فيها بتاريخ ١٩٨٨/٥/١٥ واشتملت البيانات على الفوائد الدائنة والمدينة لهذه البنوك كافة ، وكذلك حجم التسهيلات المصرفية والعمولات المقبوضة والمدفوعة .. وتاتي أهمية هذه البيانات من خلال استخدامها لغايات التحليل المقارن ، حيث انها تعكس تمثيلا شاملا ودقيقا للجهاز المصرفي الأردني .

جدول رقم (٩)

نتائج عينة من عمليات المضاربة التي تمت في البنك الاسلامي الأردني وفقا للقيود الدفترية .

نوع عملية المضاربة	اجمالي التمويل بالدينار	صافي الربح بالدينار	حصة البنك بالدينار	حصة العميل بالدينار	حصة العميل بالشهر
سيارات "سمتريللات"	٧٠٠ر٠٠٠	١٨٠ر٠٠٠	٩٠ر٠٠٠	٩٠ر٠٠٠	١٨
مواسير بلاستك	١٥ر٥٠٠	١ر٢٢١	٦١٠	٦١٠	٩
أدوات كهربائية	٩٠ر٠٠٠	٢٢ر٤٩٦	١١ر٢٤٨	١١ر٢٤٨	٦
أقمشة وألبسة زي موحد	٣٥ر٠٠٠	١ر٢٤٩	٩٣٧	٣١٢	٦
حبوب "عدس"	١٤٥ر٠٠٠	١٧ر٥٤١	٧ر٠١٦	١٠ر٥٢٤	٤
المجموع	٩٨٥ر٥٠٠	٢٢٢ر٥٠٧	١٠٩ر٨١١	١١٢ر٦٩٦	

مرجع وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الاردني ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٦/٣٠

وعلى ضوء نتائج هذه العمليات يمكن التوصل الى المؤشرات التالية :

١ - معدل العائد على عمليات المضاربة :

$$= \frac{\text{صافي الربح للعمليات}}{\text{اجمالي تمويل العمليات}} = \frac{٢٢٢٥٠٧}{٩٨٥٥٠٠} \times ١٠٠ \% = ٢٢ \%$$

ان هذا المعدل يعكس نجاح وكفاءة البنك في الاستثمار ، وهو معدل عائد مرتفع اذا ماقورن بأي عوائد تدرها أسعار الفوائد اذا علمنا ان قانون المرابحة العثماني لازال يحكم سعر الفائدة في الأردن والذي لا يتجاوز بموجبه ٩٪ (١)

٢ - معدل ربح البنك من العمليات :

$$= \frac{\text{حصة البنك من مجموع الأرباح}}{\text{مجموع مبالغ التمويل}} = \frac{١٠٩٨١١}{٩٨٥٥٠٠} \times ١٠٠ \% = ١١ر١ \%$$

---

١ - الدكتور احمد الحوراني ، المؤسسات المصرفية في الأردن ، صفحة ٧٥ .

وهو معدل اعلى أيضا من أي سعر فائدة ، خاصة وان متوسط الفترة الزمنية لجميع العمليات يبلغ (٨ر٦) شهرا ، أما سعر الفائدة بحده الأقصى ٩٪ فيكون محسوبا على أساس سنة كاملة .

٣ - معدل ربح العمليات للعملاء :

$$= \frac{\text{حصة العملاء من الايرادات}}{\text{مجموع مبالغ التمويل}} = \frac{١١٢٦٩٦}{٩٨٥٥٠٠} \times ١٠٠ ٪ = ١١ر٤ ٪$$

ورغم أن هذا المعدل جيد مقارنة بعوائد الفائدة ، الا أن العميل ينظر للأمر من زاوية مختلفة حيث أنه لو قام باقتراض المبلغ من البنك التجاري أو موله البنك الاسلامي مرابحة لكان هذا العائد أعلى من ذلك .

واذا علمنا ان معدل العائد على جميع الأموال المستثمرة بكافة الصور، بلغ ٧٪ عام ١٩٨٧ (١) ، فان معدل عائد المضاربة يتفوق عليه ، مما يعكس كفاءة وجدوى تمويل المضاربة والاستثمار من خلالها ، واذا أضفنا الى ذلك أنها الأكثر بعدا عن الشبهات ، والأكثر تجسيدا لفلسفة البنوك الاسلامية كبنوك استثمارية ، فانه لا مبرر لبقاء نسبتها منخفضة ، الا اذا كان البنك يبتعد عن أي عملية فيها درجة بسيطة من المخاطرة - وهذا ما لا يجب أن يكون من بنك اسلامي ، يحمل على كاهله رسالة اعمار الأرض من خلال بناء مؤسسات اقتصادية ذات مردود مادي واجتماعي على المسلمين - أو اذا كان العملاء يعزفون عن هذا الأسلوب لأعتقادهم بأن أسلوب المرابحة أو الاقتراض بفائدة يحقق لهم هامشا ربحيا أعلى ، لأن حصة البنك من أرباح المضاربة تفوق معدلي المرابحة والفائدة على حد سواء وذلك في ضوء التحليل السابق .

ان المؤشرات الايجابية لعمليات المضاربة تشكل حافزا أمام البنك الاسلامي الأردني لأعادة النظر في أولويات صور التمويل ، بحيث يتم التركيز على المضاربة لزيادة مساهمتها في نسب توزيع التمويل على الأساليب المختلفة ، وان هذا يتطلب اتخاذ قرارات جريئة من السلطة العليا في البنك من شأنها تغيير مسار سياسة البنك التمويلية ، بحيث تستفيد القطاعات الانتاجية في الاقتصاد الوطني وتكون المضاربة والمشاركة الأكثراستخداما وشيوعا

١- يستخرج بقسمة ايرادات الاستثمار البالغة (٧٧٢١٥٨٤)على مجموع الاموال المستثمرة (١٢٧) مليون.

وان زيادة فعالية هذا الأسلوب تقتضي اعادة النظر في الحصة التي يطلبها البنك من الأرباح ، بحيث لاتشكل عائقا أمام أمام العملاء طالبي التسهيلات - غير الطوباويين - والذين يأخذون عامل التكاليف بعين الاعتبار ، أي أن لاتكون تكلفة الفرصة البديلة أمامهم أقل من تكلفة التمويل من البنك .

وبعد ... فان اعطاء البنك الاسلامي الأردني الأهمية المطلوبة لمحدد الربحية ، واجراء المزيد من الدراسات الفنية والميدانية بشكل مستمر من قبل أجهزته ودوائره المختصة ، يجعل من الربحية عامل جذب واستقطاب مؤثر للعملاء ، ويرفع من شأن البنك الاسلامي الأردني كمؤسسة اقتصادية رائدة في كافة الأوساط المالية والأقتصادية ، ويفتح المجال رحبا أمام مزيد من المؤسسات الأقتصادية الاسلامية لتكون رديفا فعالا نحو انشاء شبكة اقتصادية اسلامية متكاملة .

القسم الرابع
معدلات تقييم الاداء للبنك الاسلامي الاردني

يلجأ كثيرون الى التحليل المالي لغايات الوقوف على كفاءة المصرف الذي سيتعاملون معه ، وذلك زيادة في الاطمئنان على مستقبل أموالهم المودعة أو مشاريعهم الممولة منه ، وفي هذا القسم سيتم تحليل كلٍ من الميزانية العامة وحساب الارباح والخسائر للبنك الاسلامي الاردني وعلى مدى السنوات الثلاث الأخيرة ٨٦ - ٨٨ بهدف الوصول الى نتائج محددة ، يمكن من خلالها تقييم اداء البنك بالشكل الصحيح .

ولما كانت المعايير والنسب المالية المستخدمة كثيرة ومتنوعة ، فان الدراسة ستقتصر على تلك المتعلقة بالتسهيلات والاستثمار ، والخالية من عنصر الفائدة كمتغير من متغيراتها .

أولا : المعايير الخاصة بتوظيف الأموال ومنها :(١)

١ - معدل توظيف الودائع ، ويتم احتسابه من خلال قسمة الأموال المستثمرة على الودائع وعلى أساس المعادلة التالية : مجموع الأموال المستثمرة x ١٠٠ ٪
الودائع

وكان تطور هذا المعدل كالتالي :

جدول رقم (١٠)
الأموال المستثمرة الى الودائع ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون دينار)

السنة	الأموال المستثمرة	الودائع	النسبة
٨٦	٩٥ر٥	١٢٧ر٦	٧٤ر٨ ٪
٨٧	١٠٩ر٠	١٥٨ر٥	٦٨ر٧ ٪
٨٨	١٢٤ر١	١٧٧ر٨	٦٩ر٧ ٪

(التقرير السنوي العاشر للبنك الاسلامي الاردني ١٩٨٨ صفحة ٢٥- باستثناء النسب -)

(١) الاتحاد الدولي ، الموسوعة ، الجزء السادس ص١٦٦ - ١٧٠

يظهر من الجدول أن قدره البنك على توظيف الأموال قد انخفضت عام ٨٧ ثم تحسنت قليلا عام ٨٨ وتسعى البنوك لزيادة هذه النسبة الى أقصى حد ممكن من أجل تخفيض كلفة الودائع لديها ، هذا وكانت نسبة الائتمان الى الودائع في البنوك التجارية ٥٢ ٪ عام ٨٦ و ٥٧ ٪ عام ٨٧ (١) أي أنها أقل مما هي عليه في البنك الاسلامي .

٢ - معدل توظيف الموارد ، ويتم احتسابه بقسمة الأموال المستثمرة على مجموع الودائع وحقوق أصحاب المشروع ، وعلى أساس المعادلة التالية :

مجموع الأموال المستثمرة x ١٠٠ ٪
الودائع + حقوق أصحاب المشروع

وتشمل حقوق أصحاب المشروع كلا من رأس المال المدفوع والاحتياطات والأرباح المدورة ، وقد كان تطور هذا المعدل كالتالي :

جدول رقم (١١)

الأموال المستثمرة الى الموارد المتاحة للتوظيف ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	الأموال المستثمرة	الموارد المتاحة	النسبة
٨٦	٩٥ر٥	١٣٧ر٦	٦٩ر٠ ٪
٨٧	١٠٩ر٠	١٦٨ر٦	٦٤ر٦ ٪
٨٨	١٢٤ر١	١٨٨ر٢	٦٥ر٩ ٪

(البنك الاسلامي الأردني ، التقرير السنوي التاسع صفحة ٣٦ ، ٣٧ والعاشر صفحة ٣٦ ، ٣٧ - باستثناء النسب -)

من الطبيعي أن تكون النسبة هنا منخفضة عما هي في الجدول السابق بسبب ثبات البسط وزيادة المقام ، أما الاتجاه العام لهذا المعدل فهو الانخفاض مما يشير الى عجز البنك في ايجاد منافذ للتمويل تواكب الزيادة في الموارد المتاحة .

---

(١) البنك المركزي الاردني، التقرير السنوي الرابع والعشرون، عمان ١٩٨٧،ص ٢٩.

٣ - نسبة الأموال المستثمرة الى الموجودات ، وهذه النسبة لقياس نشاط البنك في استثمار أمواله ، ويتم ايجادها من خلال قسمة الأموال المستثمرة على مجموع الأصول ، وحسب المعادلة التالية :

= مجموع الأموال المستثمرة x ١٠٠ ٪
مجموع الموجودات

وكان تطور هذه النسبة كالتالي :

جدول رقم (١٢)

الأموال المستثمرة الى الموجودات ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	الأموال المستثمرة	الموجودات	النسبة
٨٦	٩٥ر٥	١٦١ر٧	٥٩ ٪
٨٧	١٠٩ر٠	١٩٧ر٤	٥٥ ٪
٨٨	١٢٤ر١	٢٢٢ر٦	٥٥ ٪

(التقرير السنوي العاشر للبنك الاسلامي الاردني ١٩٨٨ صفحة ٣٥ ، ٣٦ - باستثناء النسب -)

ويظهر من خلال الجدول أن هناك تراجعا في هذه النسب ، مما يعزز المؤشر السلبي لمعدل توظيف الموارد بعجز البنك عن التوسع في التمويل بما يناسب الزيادة في الموجودات والأموال المتاحة للتمويل .

٤ - نسبة الموجودات الثابتة الى حقوق الملكية ، ويتم احتسابها من خلال قسمة صافي الأصول الثابتة بعد الاستهلاك على حقوق الملكية ، ووفقا للمعادلة التالية:

صافى الأصول الثابتة x ١٠٠ ٪
حقوق الملكية

وقد كان تطور هذا المعدل كالتالي :

جدول رقم (١٣)

الأصول الثابتة الى حقوق أصحاب المشروع ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	الأصول الثابتة	حقوق الملكية	النسبة
٨٦	٤ر٨	١٠ر٠	٤٨ ٪
٨٧	٤ر٧	١٠ر١	٤٦ ٪
٨٨	٤ر٩	١٠ر٤	٤٧ ٪

(نفس المرجع السابق والصفحات ذاتها - باستثناء النسب -)

ويظهر الاتجاه العام لهذا المعدل تذبذبا بسيطا خلال السنوات الثلاث ، الا أن المؤشر المالي لهذا المعدل ايجابي اذ أن تمويل الأصول مغطى تماما بحقوق الملكية .

ثانيا : معدلات الاداء وهامش الارباح (١) ومنها :

١- معدل العائد على حق الملكية = صافي الدخل بعد الضريبة / حق الملكية x ١٠٠ ٪

وقد تطور هذا المعدل على النحو التالي :

جدول رقم (١٤)

صافي الدخل الى حق الملكية ٧٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	صافي الدخل بعد الضريبة	حقوق الملكية	المعدل
٨٦	٧٧ر	١٠	٧,٧ ٪
٨٧	٧٠ر	١٠ر١	٧ ٪
٨٨	١ر٠٢	١٠ر٤	٨ ر٩ ٪

(البنك الاسلامي الاردني : التقرير السنوي التاسع صفحة ٣٥ ، ٣٦ والعاشر صفحة ٣٥ ، ٣٦ - باستثناء النسب -)

---

١) الاتحاد الدولي ، الموسوعة ، الجزء السادس ، الصفحة ١٦٦ - ١٧٧ .

ويظهر الجدول أن ارتفاعا قد طرأ على هذا العائد مما يعكس تناميا في أوجه نشاط البنك ، وحصة الدينار الواحد للمساهمين من الدخل الصافي المتحقق .

٢ - معدل العائد على اجمالي الأموال المستثمرة =

صافي الدخل بعد الضريبة x١٠٠٪
اجمالي الأموال المستثمرة

وقد تطور هذا المعدل على النحو التالي :

جدول رقم (١٥)

صافي الدخل الى الأموال المستثمرة ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	صافي الدخل	الأموال المستثمرة	النسبة
٨٦	ر٧٧	٩٥ر٥	ر٨ ٪
٨٧	ر٧	١٠٩	ر٦ ٪
٨٨	١ر٠٢	١٢٤ر١	ر٨ ٪

(نفس المرجع السابق والصفحات ذاتها - باستثناء النسب -)

ويظهر الجدول زيادة في النسب المتعلقة ، مما يعكس تحسنا في العائد على الدينار الواحد المستثمر ، وان هذا ينعكس ايجابيا على المودعين والمساهمين على حد سواء .

٣ - نسبة الربح الموزعة على الملاك ، وتحسب بقسمة الارباح المخصصة للتوزيع على حقوق الملكية ، وفقا للمعادلة التالية :

الأرباح الموزعة x ١٠٠ ٪
حقوق الملكية

وقد تطورت هذه النسبة كالتالي :

جدول رقم (١٦)

نسبة الارباح الموزعة الى حق الملكية ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	الأرباح	حق الملكية	النسبة
٨٦	ر٤٥	١٠ر ٠	٤ر٥ ٪
٨٧	ر٥٤	١٠ر١	٣ر٥ ٪
٨٨	ر٧٢	١٠ر٤	٦ر٩ ٪

(نفس المرجع السابق والصفحات ذاتها - باستثناء النسب -)

ويظهر الجدول أن زيادة قد طرأت على هذه النسبة مما يعني أن سياسة توزيع الأرباح على المساهمين شبه منتظمة ، وأن حق المساهم في الأرباح لم يتأثر بهبوط الاتجاه العام لصافي الدخل المتحقق .

٤ - نسبة الربح الموزعة الى رأس المال ، وتحسب بقسمة الأرباح الموزعة على رأس المال المدفوع ، وقد كانت هذه النسبة ٩ ٪ خلال سنتي ٧٦ و ٨٨ في حين كانت ١٢ ٪ عام ٨٨ (١) ، وان هذا يعزز المؤشر السابق لنسبة الربح الموزعة على المساهمين .

٥ - نسبة الأرباح الموزعة على أصحاب الودائع الاستثمارية ، وتحسب قسمة الأرباح المخصصة للمودعين على مجموع الودائع الاستثمارية ، وهي المؤشر على عائد الدينار المودع في البنك خلال سنة مالية ، وتحسب هذه النسبة كالتالي :

$$\frac{\text{الأرباح المخصصة للمودعين}}{\text{مجموع الودائع الاستثمارية}} \times ١٠٠ \%$$

وقد تطورت هذه النسبة كالتالي :

جدول رقم (١٧)

نسبة العائد على الودائع الاستثمارية ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	أرباح الودائع	الودائع	النسبة
٨٦	٣ر٥	١٠١	٣ر٤ ٪
٨٧	٤ر٤	١٢٧	٣ر٤ ٪
٨٨	٥ر٦	١٤٢ر٧	٣ر٩ ٪

(البنك الاسلامي الاردني : التقرير السنوي التاسع صفحة ٣٥ - ٤٣ والعاشر صفحة ٣٥ - ٤٤ - باستثناء النسب -)

ويشير الجدول الى تحسن العائد على ودائع العملاء نسبيا ، وان كان أقل من عوائد ودائع العملاء في البنوك التجارية حيث كانت ٣ر٦ ٪ عام ١٩٨٧ (٢)

١- البنك الاسلامي الاردني : التقرير السنوي العاشر ، ١٩٨٨ ، صفحة ٢٥ .

٢- انظر صفحة (٥٥) من هذه الدراسة .

٦ - معدل ربحية الأصول الايرادية ، ويحسب من خلال قسمة صافي الربح قبل التوزيع على اجمالي الأصول الايرادية ، ووفقا للمعادلة التالية :

= صافي أرباح السنة / اجمالي الأصول الايرادية × ١٠٠ ٪

وقد تطور هذا المعدل كالتالي : -

جدول رقم (١٨)

معدلات ربحية الأصول الايرادية ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	صافي الأرباح	الأصول	المعدل
٨٦	٧٧ر	١٦١ر٠	٤ر٠ ٪
٨٧	٨٢ر٠	١٩٧ر٠	٤ر٠ ٪
٨٨	١٠ر١	٢٢٢ر٦	٤٩ر٠٪

(نفس المرجع السابق والصفحات ذاتها - باستثنار النسب -)

ويشير هذا الجدول الى الربح المتحقق لكل دينار من الأصول الملموسة المتداولة والثابتة في ميزانية البنك ، ويلاحظ ان هذه النسبة قد ازدادت ، بمعنى أن البنك قد استطاع أن يحقق نموا في الأرباح يتناسب ونمو الأصول .

٧ - مضاعف حق الملكية ، ويحسب بقسمه الأصول على حقوق الملكية ، وعلى اساس المعادلة التالية : اجمالي الأصول / حقوق الملكية × ١٠٠ ٪

وان تطور هذا المضاعف كان كالتالي :

جدول رقم (١٩)

مضاعف حق الملكية ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	الأصول	حقوق الملكية	المضاعف
٨٦	١٦١ر٧	١٠ر٠	١٦ر١ مرة
٨٧	١٩٧ر٤	١٠ر١	١٩ر٥ مرة
٨٨	٢٢٢ر٦	١٠ر٤	٢١ر٤ مرة

(نفس المرجع السابق والصفحات ذاتها - باستثناء المضاعف -)

ويظهر الجدول أن حقوق الملكية قد تضاعفت بشكل كبير وزيادة ملحوظة أيضا ، مما يعكس نشاطا وكفاءة حقوق أصحاب المشروع في زيادة موجودات البنك .

٨ - نسبة حقوق الملكية الى الموجودات ، وتحسب بقسمة حقوق الملكية على الموجودات، واعتمادا على نفس الجدول رقم (١٩) فان النسبة للأعوام ذاتها على التوالي هي : ٦ر١ ٪ ، ٥ر١ ٪ ، ٦ر٤ ٪ ويبدو أن النسب تنخفض سنة بعد أخرى وهو مؤشر ايجابي من حيث كفاءة أموال أصحاب المشروع لكنه سلبي من جهة الأمان للمودعين .

٩ - نسبة رأس المال الى الودائع ، وهي أيضا من نسب الأمان ، وكلما كانت منخفضة دلت على كفاءة نشاط البنك لكن المخاطرة تتناسب طرديا معها، وتحسب بقسمة رأس المال المدفوع على مجموع الودائع وعلى أساس المعادلة التالية :

$$\frac{\text{رأس المال}}{\text{مجموع الودائع}} \times 100\ \%$$

وان تطور هذه النسبة كان كالتالي :

جدول رقم (٢٠)

نسبة رأس المال الى الودائع ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	رأس المال	الودائع	النسبة
٨٦	٦	٦ر١٢٧	٧ر٤ ٪
٨٧	٦	٥ر١٥٨	٧ر٣ ٪
٨٨	٦	٨ر١٧٧	٣ر٣ ٪

(نفس المرجع السابق والصفحات ذاتها - باستثناء النسب -)

ويظهر الجدول أن النسبة تنخفض سنويا ، مما يعني زيادة في كفاءة رأس المال وانخفاضا في درجة الأمان للمودعين ، لأن الحماية المتوفرة لكل دينار من الودائع منخفضة كما يبدو من النسب المحسوبة من الجدول .

-١٠ القيمة الدفترية للسهم ، وتحسب بقسمة حقوق الملكية على عدد الأسهم المكتتب بها ، وعلى أساس المعادلة :

$$\frac{\text{حقوق الملكية}}{\text{عدد الأسهم المكتتب بها}}$$

وان تطور هذه القيمة كان كالتالي :

جدول رقم (٢١)

القيمة الدفترية للسهم ٨٦ - ٨٨ (لأقرب مليون)

السنة	حقوق الملكية	عدد الأسهم	القيمة الدفترية بالدينار
٨٦	١٠ر٠	٦	١ر٦٦
٨٧	١٠ر١	٦	١ر٦٦
٨٨	١٠ر٤	٦	١ر٧٣

(نفس المرجع السابق والصفحات ذاتها - باستثناء النسب -

ويلاحظ ان هناك ثباتا نسبيا في القيمة الدفترية للسهم ، وهي أعلى من القيمة الاسمية البالغة دينارا واحدا (١) وتعكس الزيادة التطور الذي طرأ على حقوق أصحاب المشروع بزيادة قيمة السهم بنسبة ٧٣ ٪ تقريبا .

وان نظرة شاملة لهذه المعدلات ومؤشراتها تعكس النتائج التالية : -

أولا : ان المعايير الخاصة بتوظيف الأموال قد شهدت تراجعا بشكل عام رغما عن التحسن البسيط الذي حدث عام ٨٨ مما يشير الى أن التوسع في مصادر التمويل أو الموارد المتاحة للبنك لا يقابله قدره على التوسع في توظيف واستثمار هذه الأموال ، مما يعني زيادة في الأصول السائلة العقيمة لدى البنك ، وانخفاضا في الاتجاه العام للتسهيلات ، مما سيرفع من كلفة الودائع ويقلص من معدل العائد منها على المودعين .

ثانيا : لقد طرأ تحسن ملحوظ على معدلات الاداء وهامش الربحية ، ولقد حقق عام ٨٨ نجاحا باهرا على هذا الصعيد ، اذ تحسنت عوائد كل من الموجودات والأموال

البنك الاسلامي الاردني ، النظام الداخلي للبنك ، عمان ، صفحة ٦ (بدون تاريخ) .

المستثمرة والموارد المتاحة والودائع وحقوق السماهمين ، كما واصل البنك استخدام رأس ماله بكفاءة عالية ، حيث أن نسبته تجاه الودائع واصلت انخفاضها، في حين أن القيمة الدفترية للاسهم واصلت ارتفاعها ، اضافة الى أن حقوق المساهمين تتضاعف سنويا نسبة للموجودات اذ أن مضاعف هذه الحقوق يتغير ايجابيا سنة بعد أخرى .

الفصـل الثالـــث

الضمانات والاجراءات المصاحبة لعمليات التمويل

يتناول هذا الفصل ثلاثة أقسام :

القـــسم الأول : مفهوم الضمانات وأهميتها .

القسم الثاني : أنواع الضمانات .

القسم الثالث : ضمانات التسهيلات واجراءات منحها في البنك الاسلامي الاردني .

الفصـل الثالـث

تمهيــد :

تمثل الضمانات التي تطلبها البنوك من عملائها مقابل تمويلهم ، الأساس الثالث من أسس تشغيل موارد المصارف بعد السيولة والربحية ، ويتقرر حجم هذه الضمانات على ضوء نتائج الدراسة التي تجريها الدائرة المصرفية المختصة على كل عملية ائتمانية .

ان البنوك تفضل أن تكون كل عملية ائتمانية قادرة على تسديـد الالـتـزامـات المترتبة على المشروع والناجمة عنها ، وذلك لتمكين البنك من استـرداد أمـوالـه دون اللجوء الى اجراءات استثنائية ربما أضرت بسمعة البنك .. الا أن هذه العمليات ليست دائما قادرة على تسديد التزاماتها ذاتيا ، مما يضطر البنك الى اجـراء دراسـة عـلـى العميل للتعرف على مدى استعداده وقدرته على دفع ما يترتب عليه للبنك فـي حـالـة حصوله على التمويل .. واذا أفرزت الدراسة مؤشرات سلبية فان البنك يطلب أن تـوضـع تحت تصرفه أصول سائلة أو ثابتة تعادل على الأقل قيمة القرض المطلـوب ، والا فـان على العميل أن يوفر طرفا ثالثا يتعهد بدفع ما يستحق للبنك من مبالغ في حالة تنفيذ العملية الائتمانية .

ان البنوك التجارية تطلب هذه الضمانات لمنح العملاء ائتمانا على شكـل جـاري مدين او سلف أو قروض وذلك لأن أصل هذا الأئتمان بكل أشكاله هو ودائع العملاء الـتـي يضمن البنك ردها وفقا للشروط التي يخضع لها كل نوع منها .

أما البنوك الاسلامية فانها تتوخى الحلال في كافة أعمالها كقاعـدة أسـاسـيـة لنشاطها ثم تأتي بعد ذلك الربحية والسيولة لضمان استمرار العمل وتحـقـيـق الأهـداف المنشودة كأي مؤسسة أخرى ، فهل ان الضمانات تعد عنصرا من عناصر سلامة عمـلـيـات التمويل في البنوك الاسلامية ؟ ان الاجابة على ذلك تتطلب الوقوف على أمرين :

الأول - فلسفة وأساليب التمويل لدى البنوك الاسلامية

فاذا كانت فلسفة التمويل لديها استثمارية ذات طابع انتاجـي فـان الأسـلـوب المناسب لهذه الغاية سيكون المضاربة أو المشاركة ، الأمر الذي لا يتطلب ضمانات نقدية أو عينية .اذا ماتوصل البنك الى قناعة بجدوى المشروع وتأكد من أمانـة الـعـمـيـل

وجدارته الفنية ، ولكن اذا كان جلّ تمويل البنك يصيب في قنوات قطاعي التجارة والخدمات فانه يستخدم اسلوب المرابحة مما يحتم على البنك طلب ضمانات شخصية وعينية من عملائه ليضمن تحصيل ما تبقى في ذمتهم من ثمن البيع الثاني .

الثاني - طبيعة عملاء البنوك الاسلامية ومدى الوعي المصرفي الاسلامي لديهم

يطلب بعض العملاء تسهيلات من البنوك الاسلامية لأنها لاتشترط توفير ضمانات التمويل مضاربة ومشاركة . فيرى في ذلك تخلصا من قيود البنوك التجارية ولكن لا يكون لديه الوعي المصرفي الاسلامي بحيث لايدرك ابعاد الثقة المطلقة التي بموجبها وقع عقد المضاربة مع البنك ، وبالتالي قد يتصرف بشكل يزعزع هذه الثقة مما يضطر البنك الاسلامي أن يتعامل بحذر شديد مع عملائه ، ويقوم بدراسات دقيقة للمشروع . وأن يتبع اجراءات من شأنها الحيلولة دون تمكين المضارب من التصرف بشكل يخالف العقد المبرم بين الطرفين ، أو التحايل على البنك بطريقة أو بأخرى . على أن هذه القيود والاجراءات ربما أدت الى تقليص عمليات المضاربة والمشاركة .

أما العملاء الذين يشترون مرابحة من البنوك الاسلامية ، فللحيلولة دون استخدامهم لأساليب المماطلة والتسويف ، فان هذه البنوك تطلب منهم ضمانات قبل أن تنفذ أوامرهم بالشراء لحسابهم .

وعلى ضوء ذلك ، سيتم باذن الله مناقشة الضمانات التي يطلبها البنك الاسلامي الأردني من عملائه . والاجراءات المصاحبة لعملية التمويل ، وذلك للتعرف على دورها كمحدد للطلب على تسهيلاته ، وعما اذا كان البنك يتبع سياسة متشدده حيالها أم متساهلة نسبة لسياسة البنوك التجارية . وهل يستطيع البنك الاسلامي - بحكم فلسفته الاستثمارية - أن يمارس نفس السياسة في البنوك الأخرى في هذا المجال وبالتالي تحديد معالم وتوجيهات هذه السياسة التي تضمن للبنك استمراريته في أداء رسالته . وتمكنه بنفس الوقت من المنافسة واستقطاب العملاء .

القســـــم الأول
مفهوم الضمانات واهميتها

تعرف الضمانات بانها أداة تنفيذ التعهد بالايفاء لتقي الدائن من خطر عدم الوفاء بالدين ، وتتيح له استيفاء حقه عند الاستحقاق (١) ،وهي بهذا المفهوم انما تحقق صفقة مشتركة للبنك والعميل المدين ، حيث تقل درجة الخطورة للتسهيلات الممنوحة ، وتوفر للعملاء امكانية اضافية للحصول على التمويل اللازم مما يزيد من حركة تداول النقد ويسهم في تنشيط الفعاليات الاقتصادية بشكل عام .

ان الأساس في أي عملية ائتمانية بالنسبة للبنك ، هو الثقة بأن الأموال التي قدمها ستعود عليه في الأجل المحدد ، ولذلك فان البنك عند التمويل ينظر الى متانة مركز المدين المالي ، ومدى احترامه لتعهداته ، وكيفية قيامه بالوفاء بها (٢) ، ولذلك فان ملاءة العميل الأخلاقية وملاءته المالية ، تشكلان الضمانة الأساسية لكل تسليف مصرفي ، وتكمن أهمية الملاءة المالية في انها تمكن العميل المستلف من أن يواجه بالسيولة النقدية الاستحقاقات المترتبة عليه ، وهي تختلف عن الملاءة الاقتصادية التي يكفي لتوفرها أن يكون جانب الأصول في الميزانية أكبر من جانب الخصوم دون اعتبار للسيولة . لقد برزت أهمية الضمانات - رغم حرص البنوك على توفر شرط السيولة الذاتية (٣) لمعظم العمليات الأئتمانية - لأن المعطيات التي تبنى عليها الدراسة تبقى متغيرة نظرا لأوضاع العميل أو الاقتصاد ، مما يعرض المصارف الى الخسائر وهكذا أخذ القطاع المصرفي يجري دراسات وأبحاثا خاصة حول الضمانات ويستنبط أسسها وقواعدها التي تجسدت بقوانين وأعراف وعادات مصرفية (٤) .

---

١ - اتحاد المصارف العربية . ادارة الائتمان وتقويم المخاطر، بيروت عام ١٩٨٦ ، صفحة ٢١٩ . وسيرد لاحقا كالتالي : اتحاد المصارف ، ادارة الائتمان .

٢ - الدكتور زياد رمضان ، ادارة المصارف ، صفحة ١٠٧ .

٣ - والسيولة الذاتية ترمي الى أن تتحمل كل عملية ائتمانية في طياتها عنصر الوفاء وتتوقف على مايلي :
- سبب النقص الطارئ على مالية العميل بحيث يكون ناجما عن طبيعة العمل التجاري ، وان العسر هو مؤقت وليس دائما .
- الغرض من القرض بحيث لايتجه لتمويل المضاربات مثلا .
- شكل القرض كان يكون جاري مدين أو سلف .
- مدى الربط بين القرض الممنوح وبين الأموال التي سيستوفى منها القرض.

انظر زياد رمضان ، ادارة المصارف من صفحة ٩٩ - ١٠٥ .

٤ - اتحاد المصارف ، ادارة ائتمان صفحة ٢١٨ .

أهمية الضمانات للمصارف التجارية والاسلامية :

ان أهمية الضمانات لا تقتصر على كونها أداة لتنفيذ تعهدات العملاء عند تعرضهم للعسر المالي ، بل أنها تؤثر على قرارات العملاء بطلب التسهيلات من البنك وبالتالي التأثير على حجم التسهيلات الممنوحة ومن ثم الربحية .

ان اتباع سياسة متشددة حيال الضمانات ، يحد من اقبال العملاء على تمويل مشاريعهم من خلال البنوك ، وذلك لأن بعضهم يعجز عن توفيرها ، أو ليس لديهم الاستعداد للمجازفة بممتلكاتهم ، وهناك من يطمح منهم بالحصول على القروض من البنوك دون ان تكون لديه نية التسديد وبالتالي ليس معنيا بتقديم أي نوع من الضمانات ، وبالذات من يستغلون مراكزهم الوظيفية أو مراكز غيرهم لهذه الغاية .

وفي كل الأحوال فان المصرف يواجه مشكلة فائض السيولة ، والتي تعكس هبوطا في معدلات النشاط والربحية ، حيث أن الفائض في واقع الحال ليس الا ودائع الجمهور التي يلتزم البنك بدفع فوائد محددة لأصحابها عدا عن حصتها من المصاريف الادارية والعمومية مما يرفع تكلفتها ويؤثر سلبيا على أرباح السنة المالية المعنية ، الأمر الذي يضع ادارة البنك في موقف حرج أمام المساهمين .

لكن هذه السياسة رغم كل ذلك فانها توفر للبنك ميزة التمتع بالسيولة التي تمكنه من أن يكون مستعدا لتلبية السحوبات من قبل العملاء بشكل دائم ، وعدم مخالفة تعليمات البنك المركزي في الاحتفاظ بنسبة السيولة القانونية المقررة ، عدا عن الحيلولة دون تخفيض نسبة كبيرة من الأرباح لمواجهة الديون المشكوك فيها ، واذا ما اتبع سياسة ضمانات متساهلة ، فان اقبال العملاء سيزداد على طلب التسهيلات لأن عدد العملاءالذين سيكون بامكانهم توفير الضمانات التي يطلبها البنك سيزداد ، مما سينعكس ايجابا على مؤشرات النشاط والربحية ... الا أن ذلك له جوانب سلبية كعدم قدرة البنك على تحصيل الديون ، ومواجهة أزمة سيولة حقيقية ، وارتفاع أرصدة مخصصات الديون المشكوك فيها ، اضافة الى اثارة حفيظة البنك المركزي الذي يشدد على ضرورة توفر الضمانات التكميلية الكافية لكافة العمليات الأئتمانية .

وازاء ذلك كله ، فانه لابد من وضع سياسة مرنة تتناسب وظروف كل عملية ائتمانية على حدة ، فقد تكون ضمانات عملية ما بسيطة جدا ، وضمانات عملية أخرى

كبيرة ومعقدة ربما أدت الى رفض طلب العميل كليا مع مراعاة عدم منح أي تسهيلات اعتمادا على علاقات شخصية . مالم تدرس المعاملة دراسة فنية وافية ، ويخضع العميل لاستقصاء كسائر عملاء البنك . وذلك لأن هذا النوع من العملاء هم الأكثر ارهاقا لدوائر المتابعة واحراجا للادارة العامة في المصارف .

أما البنك الاسلامي الأردني فان الضمانات لديه كما نوعا تتوقف على أسلوب عمليات التمويل وعلى طبيعة العملاء كما سبق وأن أوضحنا ، وبالتالي فان سياسة الضمانات لاتؤثر على التمويل مضاربة أو مشاركة ، حيث أن موافقة البنك مبنية على دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع ، ودرجة التزام العميل بالأحكام الشرعية وملاءته الأخلاقية ، وليس على الضمانات التي يقدمها المضارب ، وذلك وفقا لأحكام عقد المضاربة في الاسلام ، ولذلك فان سياسة الضمانات تتعلق أساسا ببيوع المرابحة ، وتؤثر على قرارات العملاء في طلب التسهيلات ، كتأثيرها على قرارات عملاء البنوك التجارية ، بحيث يتناسب الطلب على التسهيلات تناسبا عكسيا مع الضمانات التي يلزم العملاء بتوفيرها .

لكن الآثار التي تنعكس على البنك الاسلامي داخليا بما يتعلق بالربحية تختلف نسبيا عما تحدثه في البنوك التجارية ، اذ أن عزوف العملاء عن تسهيلات البنك الاسلامي بسبب اتباع سياسة متشددة ، أو تعقيد الاجراءات التنفيذية ، لا يؤدي الى رفع كلفة الودائع ، وذلك لأن ودائع البنوك الاسلامية لها حصة من صافي الأرباح المتحققة عن عمليات التمويل التي شاركت بها ، وبالتالي فان معدل العائد على هذه الودائع يتناسب طرديا مع الأرباح ، وربما كان صفرا ، في حالة عدم وجود عوائد من العمليات ، ولذلك فان درجة المخاطرة تكون في البنوك الاسلامية أقل منها في البنوك التجارية ، حيث أن الأخيرة ملزمة بدفع معدل فائدة ثابت على حجم الوديعة ، بغض النظر عما يحقق البنك من أرباح .

ولهذا نجد ان البنوك التجارية تقدم دائما الحوافز وبكل الوسائل المتاحة، لجذب مزيد من العملاء لتشغيل فائض السيولة ، بل ان تدفق الودائع الآجلة على البنوك التجارية ربما يضطرها - في حالة جمود التسهيلات - الى تشجيع العملاء على تحويلها الى ودائع جارية ، أو تخفيض سعر الفائدة عليها ، ومن ثم جعله صفرا ان أمكن ، أو المطالبة بأن يدفع العملاء عن ودائعهم عمولة نظير احتفاظ البنك بها ، كل ذلك لأن

الايرادات المتحققة من التسهيلات القليلة ربما لاتكفي لتغطية المصاريف الادارية والعمومية للبنك .

الا أن ذلك لايعني ان على البنك الاسلامي أن يتشدد في طلب الضمانات مادامت ودائع الجمهور هي التي تتحمل المخاطرة بالدرجة الأولى ، لأن للبنك حصة من الأرباح بصفته مضاربا ، ولذلك فان انخفاض التسهيلات يقلص من الايراد الكلي ومن ثم من معدل العائد على حقوق المساهمين .

وفيما يتعلق بالسيولة وقدرة البنك على مواجهة السحوبات والاستجابة لتعليمات البنك المركزي بالمحافظة على النسبة القانونية ، فان تأثير سياسة الضمانات لايختلف عنه في البنوك التجارية حيث أن سيولة المصرف تتناسب طرديا مع الضمانات المطلوبة .

القســم الثانـــــي
انــواع الضمانـــــــات

ان أمن أي عملية ائتمانية انما يتوقف على عنصرين همـا : أجـل الـعـمـلـيـة والتأمينات المصاحبة لها ، اذ ان المخاطرة التي يتعرض لها المصرف تتناسب طرديـا مـع أجل العملية ، ولذلك تسعى البنوك التجارية في الأردن الى التمويل الـقـصـيـر الأجـل وانسجاما مع فلسفة المدرسة الانجليزية التي ترى بأنه مادامت موارد المصارف قـصـيـرة الأجل فلا بد من أن تكون تسهيلاتها كذلك قصيرة الأجل أما بشأن التأمينات فانه يـمـكـن تقسيمها كالتالي :

١ - التأمينات العامة :

وهي التي تنجم عن المديونية ، ، بحيث تكون جميع أموال المديـن الـحـاضـرة والمستقبلية ضامنة للوفاء بديونه ، وجميع الدائنين متساوون في هذا الضمان لا يـمـيـز بينهم بسبب التواريخ الا من تمتع منهم بضمان خاص (١) .

٢ - التأمينات الخاصة :

وهي تلك التي يختص بها دائن أو أكثر من بين سائر الدائنين ، ليأمـنـوا مـن خلالها خطر اعسار المدين وهي نوعان :

أ - التأمينات الشخصية:

وذلك بضم ذمة أو أكثر الى ذمة المدين الأصلي ، بحيث يصبح للدائن أكـثـر مـن مدين واحد لنفس القرض ، ويكون جميعهم مسؤولين أمام الدائن اما في وقت واحد أو على التعاقب (٢) وغالبا لا تلجأ البنوك الى الكفلاء الا بعد أن تنفض يدها من امـكـانـيـة تحصيل الدين من المدين الأصلي ، وسميت بالتأمينات الشخصية لأنها تتأتى من الـتـزامـات أشخاص تضاف لالتزام المستلف الأصلي .

وتعتبر الكفالة من اهم هذه التأمينات ، وبموجبها يلتزم شخص تجاه الدائن بدفع الدين اذا لم يقم المدين الأصلي بذلك في موعد الاستحقاق ، ولكي تضمن البنوك ملاءة

١- اتحاد المصارف ، ادارة الائتمان ، صفحة ٢١٩ .

٢- الدكتور عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء العاشر ، دار احياء التراث العربي ، بيروت ، ١٩٧٠ ، صفحة ٦ ، وسيرد لاحقا الدكتور السنهوري ، الوسيط ، الجزء العاشر .

الكفيل المالية حتى تسديد آخر كمبيالة فانها تحرص على أن الكفالة صادرة عن جهة مشهود لها باستمرارية متانة مركزها المالي وسيولتها النقدية .

وشرعا فالضمان هو ضم ذمة الضامن الى ذمة المضمون عنه في التزام الحق فيثبت في ذمتيهما جميعا ، ولصاحب الحق مطالبة من شاء منهما ، وان برئت ذمة المضمون عنه برئت ذمة الضامن ، وان برىء الضامن أو أقر ببراءته لم يبرأ المضمون عنه لأنه أصل ، فلا يبرأ بابراء التبع ، وأيهما قضى الحق برئا جميعا من المضمون له ، لأنه حق واحد فاذا استوفي مرة زال تعلقه بهما(١) .

والأصل في الكفالة أن تؤخذ في الحق الذي وجب أو انعقد سبب وجوبه ، ولكن الكفالة التي تطلب من الآمر بالشراء ليست التزام البيع بالمرابحة لأنه لم يحدث بعد لكنه التزام مستقل تابع للالتزام الأصلي بين المصرف الاسلامي وبين الآمر بالشراء وقد أجاز بعض الفقهاء ومنهم الحنابلة والأحناف طلب ضمان لحق سيجب لاحقا ، ويسمى " ضمان الدرك " لأنه لما سيدرك الشخص من حقوق عليه وسماه آخرون " ضمان السوق " لأنه يحصل لتمكين غريب يريد العمل في السوق فيكلفه تاجر معروف تجاه كل ما يستحق لدائنيه (٢) .

ب - التأمينات العينية :

وهي التي بموجبها يتم تخصيص مال معين للوفاء بالتزام معين بحيث يظل المال المخصص مثقلا بالتأمين حتى لو تصرف به المدين ، أي أن المدين اذا باع العقار فللدائن صاحب التأمين ان ينفذ الى هذا المال في يد مشتريه ليستوفي دينه من ثمنه (٣)، ولابد من مراعاة المصرف عند تقديره لهذه التأمينات الأمور التالية (٤) :

١ - أن يحسن المصرف اختيار التأمينات ، بحيث تكون اجراءات تخصيصها لصالحه صحيحة وقانونية وسارية مع مراعاة انه من الأفضل للبنك أن يحصل على حقوقه بموجب القانون التجاري نظرا لأحكامه الاستثنائية للتجارة .

---

١ - ابن قدامة ، المغني ومعه الشرح الكبير ، الجزء الخامس ، صفحة ٧٠-٧٣.
٢ - الدكتورعبد الستار أبو غدة،" اسلوب المرابحة والجوانب الشرعية" ، صفحة ٢٣،٢٤ .
٣ - اتحاد المصارف ، ادارة الائتمان صفحة ٢٢٣ .
٤ - الدكتور زياد رمضان ، ادارة الأعمال المصرفية ، صفحة ١٠٨ .

٢ - أن تكون التأمينات ذات قيمة حقيقية وغير مرهونة رهنا من الدرجة الأولى أو متحفظ عليها من ضريبة الدخل .

٣ - سهولة تصفيتها سواء من حيث النوع أو الكم أو الكلفة .

٤ - ضرورة متابعة البنك لها من حيث تطورات السوق والقيمة وظروف حفظها أو تخزينها .

وتمتاز الضمانات العينية بما يلي (١) :

١ - انها حقوق عينية على الشيء أو الأشياء المثقلة بها بغض النظر عن وجود علاقة بين صاحب التأمين وبين مالك المال موضوع التأمين .

٢ - انها حقوق تبعية ، فلا توجد مستقلة بل لضمان وفاء حق آخر وتكون تابعة للحق المضمون .

٣ - انها حقوق لا تقبل التجزئة بمعنى أنها تضمن كل جزء من الدين المضمون مهما كان صغيرا .

٤ - يمنح للدائن حق التقدم على غيره من الدائنين في استيفاء الدين .

وغالبا ما تكون هذه التامينات على شكل أرض ، وعموما الاسلام لا يرفض ذلك وان اشتراط ذلك في عقد البيع مرابحة أو الديون الأخرى أمر تقره الشريعة حيث أنها لاتخالف مقصود العقد بل تؤكده (٢) وقد وضع الاسلام بعض المبادىء العريضة في هذه الناحية ، فنجد في القرآن الكريم الآية " وان كنتم على سفر ولم تجدوا كاتبا فرهان مقبوضه " سورة البقرة / الآية ٢٣٨ .

الرهن والتأمينات العينية :

الرهن في اللغة مطلق الحبس ، وقيل هو ما وضع وثيقة للدين ، والراهن هو المالك والمرتهن هو آخذ الرهن ، وكذلك الرهن ما وضع عندك لينوب مناب ما أخذ منك والجمع رهان ورهن ورهون ، وفي الباري : الرهن في اللغة الاحتباس من رهن الشيء اذا دام وثبت (٣).

---

١ - اتحاد المصارف ، المرجع ذاته ، صفحة ٢٢٤ .

٢ - الدكتور عبد الحليم عمر ، " التفاصيل العملية لعقد المرابحة " ، بحث مقدم في المؤتمر السادس للمجمع الملكي لبحوثالحضارة الاسلامية في عمان عام ١٩٨٧ ، صفحة ٢٨ . وسيرد لاحقا الدكتور محمد عبد الحليم ، التفاصيل العملية لعقد المرابحة ، صفحة

٣ - الدكتور احمد الشرباصي ، المعجم الاقتصادي الاسلامي ، دار الجيل ، عمان، ١٩٨١ صفحة ٢٠١ .

أما شرعا فالرهن هو المال الذي يجعل بالدين ليستوفى من ثمنه ان تعذر استيفاؤه من ذمة الغريم ، وهو لازم في حق الراهن ، جائز في حق المرتهن (١) .

والرهن عند أبي حنيفة يتضمن التزاما على محل الرهن تبلغ قيمته القرض ، ولا يباح اطلاقا للراهن أن ينتفع من الشيء الا باذن المرتهن ، وليس له حق في أن يعير الشيء المرهون أو أن يؤجره (٢) ، وبهذا تأخذ البنوك الاسلامية . والضمانات العينية التي تقبل بها البنوك لتكون محلا للرهن مقابل التسهيلات التي تقدمها هي كالتالي :

١ - **الأوراق المالية :**

أي أسهم الشركات المساهمة العامة والسندات الصادرة عن الحكومة وكذلك المتداولة في الأسواق المالية ، وفي حالة عدم وفاء المدين بالتزاماته وقت الاستحقاق ، فان البنك يبيع هذه الأسهم والسندات ليسترد أصل الدين والفائدة ، على أنه في حالة زيادة قيمتها عن قيمة القرض وفوائده يرد الفرق للمقترض ، وتقبل البنوك بهذه الأوراق كضمانات وذلك بعد أن يتنازل المدين عنها(٣) ، ويسلم نموذج عقد الرهن والشهادات الخاصة بها للبنك المقرض .

وتجدر الاشارة الى أن الأوراق المالية يلجأ اليها البنك كأداة لتخفيض استثماراته وذلك من خلال بيعها ، بدلا من تخفيض قروضه للعملاء ، كذلك فانه يقوم بشراء المزيد منها في حالة تراكم النقد لديه ، بدلا من زيادة قروضه للعملاء (٤) .

٢ - **وثائق الملكية الخاصة بالسلع :**

حيث يمكن قبول السلع كضمان للقرض ويتم ذلك اما بالتملك الفعلي أو ايداع وثائق الملكية التي تمثلها .

---

١ - ابن قدامة ، المغني ومعه الشرح الكبير ، الجزء الرابع ، صفحة ٣٦٦ .

٢ - انظر محمد مصلح الدين ، أعمال البنوك والشريعة الاسلامية ، ترجمة الأستاذ حسين محمود صالح ، طبعة أولى دار البحوث العلمية الكويت ، عام ١٩٨٦ ، صفحة ١٣٩ الى ١٤٢ ، وسيرد لاحقا . محمد مصلح ، اعمال البنوك .

٣ - اتحاد المصارف العربية ، ادارة الائتمان ، صفحة ٧٦ .

٤ - الدكتور زياد رمضان ، ادارة الأعمال المصرفية ، صفحة ١٣٣ .

٣ - التأمين العقاري :

وهو حق عيني على العقارات المخصصة لضمان الوفاء بالديون ، وهو بطبيعته غير قابل للتجزئة ويبقى بكامله على العقارات المخصصة وعلى كل عقار منها وعلى كل قسم منها ويتبعها في أي يد ينتقل اليها (١) ويتم التأمين بموجب سند رهن عقاري ووثيقة التسجيل ثم تأمين سند الملكية اضافة الى بوليصة تأمين ضد الحريق .

ومن التأمينات العينية الرهن الرسمي (٢) وهو عقد يكسب الدائن على عقار مخصص لوفاء دينه حقا عينيا يكون له بمقتضاه ان يتقدم على الدائنين العاديين والدائنين التالين له في المرتبة في استيفاء حقه من ثمن ذلك العقار في أي يد يكون .

وتقوم البنوك في حالة عدم وفاء المدين بالتزاماته بعرضها للبيع بالمزاد العلني وذلك بعد الحصول على اذن من المحكمة ، الا أن البنوك تنفذ هذا الاجراء على مضض لما في ذلك من آثار سيئة على سمعتها وتحجيم لدورهاالتنموي والاجتماعي .

٤ - بوالص التأمين على الحياة :

حيث يقدم البنك السلفة على أساس القيمة الحالية ، والتي تتوقف على عمر المؤمن له ومدة البوليصة .

٥ - الكمبيالات والسندات الاذنية :

ويشترط فيها ان لا تكون كمبيالات مجاملة ، أي أن لا تكون محررة على أساس صفقات وهمية .

٦ - عقود البيع :

عقد البيع هو وثيقة ضمان لتعويض مالي يخول حق ملكية المنقولات الشخصية من شخص لآخر ، حيث يسمى الشخص الذي يعطي حق البيع " متنازلا " ومن يعطي العقد يسمى " المتنازل اليه " (٣) والبنوك تتعامل بعقود البيع المشروطة التي تنقل الملكية بموجبها كضمان لدفع المبلغ تكون على شكل رهن للمنقولات الشخصية * .

١- اتحاد المصارف ، ادارة الائتمان ، صفحة ٢٢٨ .
٢- السنهوري ، الوسيط ، الجزء الأول ، صفحة ٢٦٨ .
٣- الدكتور محمد مصلح ، اعمال البنوك ، صفحة ٤٧ .
* هناك عقود بيع نهائية تنتقل الملكية بموجبها الى المشتري .

وعموما فان البنوك لا تفضل عقود البيع كضمان ، بل ان العميل الذي يقدمها ينظر اليه على أن وضعه المالي حرج ، ولا يبيع البنك الضمان ، الا بعد مطالبة المدين بالسداد واخطاره بامكانية البيع في حالة عدم الوفاء ، ويكون البنك مسؤولا عن الفائض بعد استيفاء ديونه .

وتلجأ البنوك الاسلامية الى وسائل أخرى ضمانا لحقها في استيفاء ديونها ومنها التأمين على البضاعة محل العقد من كافة الأخطار لصالح البنك ، او رهنها رهنا تأمينيا كذلك قد يطلب من المشتري أن يقدم خطاب ضمان مصرفي بقيمة البضاعة ، أو التحفظ على وديعته في البنك . كما يمكن الطلب من المشتري أن يوقع على ايصال أمانة أو شيكات مؤجلة السداد بقيمة المبلغ (١) .

وعموما فان أي بنك يمنح تسهيلات ائتمانية ، بامكانه أن يحصل على الضمانات المناسبة وذلك بعدة طرق مثل الرهن بلا حيازة والرهن بالحيازة وبعد حجز ممتلكات المدين وفاء للدين (٢) وفي جميعها فان البنك لا يكون المالك المطلق للعقار ولكن تكون له حقوق على الملكية الى أن يسترد الدين المستحق .

ويكون الرهن بلا حيازة اذا أعطى المدين الدائن التزاما عن جزء من حقه أو عن جميع هذا الحق ، بحيث يسيطر البنك على الملكية اذا لم يسدد المدين القرض له . أما الرهن بالحيازة فهو تسليم المنقولات أو الأشياء من قبل المدين الى دائنه كضمان لدينه وفيما يتعلق بحق الحجز على الملكية ، فان من حق البنك بموجبه الاحتفاظ بمال شخص آخر حتى يدفع المدين ما بذمته .

الضمانات المتعارف عليها في الأردن :

تشمل هذه الضمانات كفالة شخص او أشخاص ، ورهن الأوراق المالية والكمبيالات والرهن العقاري ورهن مستندات الشحن والمعدات والالات ، كذلك ضمان تمويل عائدات العطاءات أي التنازل عن العقود ، ومن الضمانات الأخرى والمتعارف عليها أردنيا ضمان

---

١ - الدكتور محمد عبد الحليم عمر ، التفاصيل العملية لعقد المرابحة ، صفحة ٢٨ .
٢ - محمد مصلح الدين ، اعمال البنوك ، صفحة ٥١ .

حجز المبالغ النقدية ، وضمان كفالة مصارف خارجية ، أو ضمان حجز مبالغ أجنبية أو مصرف معين (١).

ولا ينتج عقد الرهن أثرا بصفته رهنا ، اذا بقي المرهون في حيازة المدين ، بحيث يظهر في اعتبار الغير كأنه لايزال جزءا من ثروته الحرة ، ينال بواسطته ائتمانا جديدا ، لذلك لابد من أن يسلم المرهون الى الدائن (٢) .

وعند عدم الدفع في الاستحقاق يحق للدائن مراجعة المحكمة المختصة وبعد صدور الحكم وتنفيذه يستوفي الدائن دينه من ثمن المرهون بطريق الامتياز ويعد باطلا كل نص في عقد الرهن يجيز للدائن أن يمتلك المرهون أو أن يتصرف به بدون الاجراءات المبينة في القانون .

---

١ - الدكتور احمد نبيل النمري ، مبادىء فى العلوم المصرفية ، معهد الدراسات المصرفية، البنك المركزي الاردني ، عمان ، ١٩٨١ ، صفحة ١٣٩ .

٢- نقابة المحامين الاردنية، مجموعة التشريعات العدلية التجارية ، المكتب الفني ، عمان ، ١٩٧٥، المواد ٦٢، ٦٧ .

القسم الثالث

ضمانات التسهيلات واجراءات منحها في البنك الاسلامي الأردني

ان الضمانات التي يطلبها البنك الاسلامي الأردني من عملائه لقاء التسهيلات التي يقدمها لهم : والاجراءات الواجب عليهم اتباعها قبل وأثناء عملية التمويل تؤثر على قراراتهم بشأن طلب التسهيلات تأثيرا يتناسب عكسيا مع درجة تشدد الضمانات وتعقيد الاجراءات ويفضل عملاء البنك الاسلامي - كسائر عملاء البنوك - منحهم تسهيلات مصرفية بضمانات بسيطة كما ونوعا وباقصر فترة زمنية ممكنة .

وقد تبين من نتائج الاستبيان الذي أعده الباحث ، ان نسبة ٢٦٪ من عملاء البنوك التجارية لا يتعاملون مع البنك الاسلامي الأردني لأنهم يعتقدون أن الضمانات التي يطلبها لغايات التمويل - باستثناء المضاربة والمشاركة - أكثر من تلك التي تطلبها البنوك التجارية وان الاجراءات المصاحبة لعملية التمويل معقدة وطويلة ، اما عملاء البنك الاسلامي الأردني ، فان نسبة ١٠٪ منهم فقط ترى ان الضمانات التي تطلب منهم بسيطة وممكنة و ١٥٪ منهم يرون ان اجراءاته في تنفيذ العقود والمعاملات سهلة ، كما وان نسبة ٤٥٪ من عملائه ليسوا على استعداد لتقديم أي ضمانات يطلبها البنك مقابل حصولهم على التمويل الحلال .

وعلى ضوء ذلك ، فان الباحث سيتعرض الى اجراءات بعض أنواع التسهيلات التي يمنحها البنك الاسلامي ، وكذلك الضمانات التي يطلبها من عملائه ومقارنتها ما أمكن مع البنوك التجارية . للوقوف على دور هذا المحدد في التأثير على قرارات العملاء المتعلقة بطلب تسهيلات منه .. ومن المهم أن نبين أن الضمانات التي يطلبها البنك الاسلامي ليست سارية كما ونوعا على جميع العملاء . بل انها تتناسب عكسيا مع قناعة البنك وثقته بهؤلاء العملاء ، وان نظرة البنك الاسلامي للضمان لاتعتمد على طبيعة العملية وامكانيات تحمل العميل للتمويل ، فحتى لو توفر الرهن العقاري ولم يقتنع البنك بجدوى العملية أو شكك بالملاءة الأخلاقية للعميل ، فانه لا يوافق على التمويل، وهو في كل الأحوال لا ينظر للضمان كمبدأ أساسي لمنح التسهيلات ، مخالفا بذلك سياسة البنوك التجارية في هذا المجال التي تقدم القروض - دون اعتبار لطبيعة المشروع وغاياته واثاره الاقتصادية والاجتماعية - اذا ماتوفرت الضمانات الكافية التي تمكنها من استرداد القروض والفوائد في حالة توقف المدين عن التسديد لأي سبب كان .

كما وأن البنك الاسلامي لايقبل رهن مصاغ الذهب ضمانا للتمويل الفردي (١) ، وبالذات من يتقدم للبنك طالبا التمويل مقابل رهن مصاغ زوجته أو احدى شقيقاته وذلك يعود الى اعتبارات اخلاقية وانسانية .

وفي اطار سياسة الضمانات المتبعة لديه ، فانه يتشدد في قبول كمبيالات التأمين لغايات التمويل ، لذلك فان نسبة التمويل الممنوح مقابلها متدنية ، اذ بلغت عام ١٩٨٧ (٠٠٢ر) من مجموع التسهيلات المقدمة ، واذا اودعت لدى البنك ووافق على تقديم تمويل مقابلها ، فان هذا التمويل لا يزيد بأي حال عن ثلث قيمة هذه الكمبيالات (٢) ويتم ايداع المبالغ المتأتية منها في حساب العميل ، ويستخدمها البنك لغايات مراقبة العملاء ولايقوم بخصمها لهم مطلقا وبالتالي فانه لا يلجأ الى سياسة اعادة الخصم لدى البنك المركزي لأن كلا من سعري الخصم واعادة الخصم يمثلان فائدة محرمة ، علما أن هذه الكمبيالات تلعب دورا لدى البنوك التجارية ، حيث تمثل وسيلة تسهيلات فعالة تجني منها أرباحا وذلك من خلال الفرق بين سعري الخصم واعادة الخصم ، كما انها تسهم في تحكم هذه البنوك بسيولتها . وكون هذه الأوراق التجارية سهلة التحول نسبيا الى نقد وقد تعتمد ذاتها كأصل سائل لغايات نسبة السيولة المطلوبة من البنك المركزي الأردني ومع ذلك كله فان البنك الاسلامي لايتعامل بهذه الأوراق انطلاقا من التزامه بتوخي الحلال ، الا أنه يقبل أحيانا اعتماد قيمتها الحقيقية لغايات تغطية تأمينات الاعتمادات بالتمويل الذاتي .

ضمانات عمليات التمويل مضاربة ومشاركة :

ان الأصل في هذه الصورة التمويلية ان يتقدم العميل للبنك طالبا المال وعارضا الجهد في محاولة لمزج عنصري رأس المال والعمل لينجم عن تفاعلهما نشاط اقتصادي يحقق ايرادات قد تزيد عن تكاليف العمليات أو تقل ، فان زادت كان هناك ربح ، وان قلت كان هناك خسارة ، على أن يقتسم الربح بين من قدم المال وقدم العمل ، وفقا لاتفاق مسبق ، وأن يتحمل الخسارة المالية الممول وحده ، مقابل اعتبار جهد العامل تكلفة مضاعة، وان ما يميز هذا النوع من التسهيلات التي تقدمها البنوك الاسلامية ، أنه

---

١ - مرجع وظيفي مسؤول / دائرة الاستثمار ، الادارة العامة في البنك الاسلامي ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٨/١٠ ، وسيشار له فيما بعد : البنك الاسلامي ، دائرة الاستثمار المرجع نفسه .

٢ - البنك الاسلامي ، دائرة الاستثمار ، المرجع نفسه.

لايتطلب ضمانات تكميلية، عينية كانت أم شخصية ، لأن الأساس الذي تعتمد دوائر الاستثمار والتمويل هو الثقة في العميل ، والمعرفة التامة بطبيعة نشاطه الاستثماري والنتائج التي يتوصل اليها من خلال الاستعلامات التي يجريها المصرف عن العميل بكل ما لديه من وسائل . وكل هذه العوامل مجتمعة تشكل شروطا متكاملة لا تتجزأ للموافقة على فتح التمويل .

وقد اتبع البنك الاسلامي الأردني هذه السياسة مع عملاء المضاربة والمشاركة ، الا أن ما تبين فيما بعد أن النية الحسنة لم تكن متوفرة عند الجميع ، بل ان بعضهم لم تكن لديه أدنى درجة من الالتزام الشرعي أو الأخلاقي ، علما أن جزءا لا بأس به من هؤلاء العملاء ليس لديه من المال شيء ، ورفضت البنوك التجاريه منحه أي نوع من التسهيلات فجاء للبنك الاسلامي بصورة لا تعكس حقيقته .

وليس أدل على ذلك من وقائع بعض عمليات التمويل التي استفاد منها مثل هؤلاء العملاء ، ومنها أن مول البنك صفقة زيوت مضاربة برأس مال مقداره (٦٠٫٠٠٠) دينار ، وبعد وصول البضاعة وايداعها المستودعات تمهيدا لبدء العميل نشاطه التسويقي ، واذ بالعميل يدعي كسر الأقفال وسرقة البضاعة من المستودعات (١) ولما باشر البنك التحقيق في القضية تبين له بان التاجر كان وراء سرقة البضاعة ومن ثم بيعها لحسابه ، ولما لم يكن للبنك أي نوع من الضمانات فقد تحمل المبلغ كاملا ، مما اضطره لاعادة النظر في اجراءات وحيثيات هذا الأسلوب من التمويل حيث اعتمد فيما بعد عقد المشاركة في الأرباح ، والذي يتمكن البنك بموجبه من الاطلاع على السجلات والكشف على المستودعات دوريا (٢) .

وتبين للبنك في عمليات أخرى أن هناك تجارا يقومون بتسويق بضاعتهم الخاصة دون البضاعة المشتركة . مما أدى الى حدوث ارباكات في التدفق النقدي لحساب المضاربة المفتوح ، وتأخر معرفة نتائج العملية ، مما جعل البنك مؤخرا يتردد بتمويل نفس نوع البضاعة الذي يتعامل به التاجر (٣) .

---

١ - البنك الاسلامي الأردني ، دائرة شؤون الفروع ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٥/١٤ م
وسيشار له لاحقا : البنك الاسلامي ، دائرة شؤون الفروع ، المرجع ذاته .
٢ - البنك الاسلامي ، الفتاوى الشرعية ، الجزء الأول ، صفحة ٨١ .
٣ - البنك الاسلامي ، دائرة شؤون الفرع ، المصدر ذاته .

وبلغ الأمر عند أحد العملاء الذي حصل على تمويل من البنك لاستيراد بضاعة من الخارج ، أن استبدل البضاعة بحجارة ملأ بها الصناديق ، وذلك ليستولي على المبلغ ويتصرف به وفقا لمصالحه (١) .

ان كل هذه الحوادث وغيرها قد أدت الى انعكاسات سلبية على هذه الصورة التمويلية التي كان يجب أن تستأثر بحصة الأسد من مجموع التمويل المقدم ، وازاء كل ذلك فان البنك الاسلامي لم يكن ليطلب الضمانات الشخصية او العينية من العملاء التزاما منه بأحكام الشريعة الاسلامية الغراء ، الا انه يطلب حاليا من العملاء التوقيع على كمبيالة برأس المال غايتها الأمانة والادارة وقد تمت مناقشتها في الفصل الأول من هذه الدراسة .

وهكذا فان البنك الاسلامي لم يلجأ الى تغيير أساسي في سياسته تجاه ضمانات المضاربة ، الا انه توخى الحذر والدقة في اختيار العملاء وفي طبيعة المشاريع التي يمولها ، فبعد أن يتقدم العميل بطلب للبنك للحصول على التمويل اللازم - كليا أو جزئيا - للقيام بعملية تجارية محددة أو تنفيذ مشروع معين وذلك على أساس المشاركة في الأرباح والخسائر حسب القواعد الفقهية المعتمدة فان البنك يجري دراسة فنية عميقة لعملية التمويل وذلك بالاستعانة بذوي الخبرة والاختصاص للتعرف على امكانيات نجاح المشروع وقدرته على توفير السيولة الذاتية بما يضمن سداد أصل المال وتحقيق الأرباح الملائمة ، وفي هذا الاطار فانه قد رفض تمويل مشاريع تربية أسماك وذلك لأرتفاع درجة المخاطرة ونقص الخبرات والامكانيات التقنية في هذا المجال في المنطقة ، ورفض أيضا تمويل مشاريع لتربية الدواجن والابقار وذلك لعدم ثبوت الجدوى الاقتصادية (٢) .

وفي اطار المحاولات المستمرة من البنك لعدم تكرار الأخطاء والتعرض للخسائر فانه يتبع اجراءات دقيقة في تنفيذ العقود المبرمة مع العملاء عدا عن اخضاع العمليات لمبدأ التمويل المراقب ، اذ يتفق البنك مع العامل في حال المضاربة على اجراء التصفية الدورية والقيام بالمحاسبة الجزئية على ما تم بيعه من بضاعة المضاربة واستيفاء الربح المتحقق فيما تم تصريفه اولا بأول (٣) ، كما لا يقوم بدفع قيمة العملية مرة واحدة

١ - المصدر السابق .
٢ - المصدر السابق .
٣ - البنك الاسلامي ، الفتاوى الشرعية ، الجزء الأول ، صفحة ٢٣ .

بل انه يدفع وفقا لحاجة المشروع الفعلية ، وذلك بموجب فواتير رسمية يتم تدقيقها محاسبيا ، قد يرسل البنك مندوبا خاصا للكشف على البضاعة او العمل الذي استوجب تحرير الفاتورة وبالتالي دفع قيمتها .

ودعما لسياسة الحيطة التي ينتهجها البنك ازاء عمليات التمويل مضاربة فان مجلس الادارة يحدد النسبة الاجمالية لعمليات التمويل الى مجموع الاستثمار ، كما انه يحدد المدة القصوى لحالات التمويل ، وان من شأن هذه الاجراءات أن تحول دون تعرض البنك لأزمة سيولة أو خسائر كبيرة فيما لو تعثرت المشروعات الممولة مضاربة بحيث تسهم صور التمويل الأخرى في التعويض .

أما " **التمويل بطريقة المشاركة المتناقصة** " ، فان مجلس ادارة البنك يحدد ايضا النسبة الاجمالية لعمليات التمويل وفق هذه الصورة الى مجموع الاستثمار ، وكذلك المدة القصوى لحالات التمويل اعتبارا من تاريخ البدء في تنفيذ المشروع ، ولا يكون للشريك الآخر ان يطالب بتصفية المشروع لحسابه الا بعد أن يكون قد سدد ما يساوي ٥٠٪ من أصل التمويل (١) .

كما ان المحاسبة في المشروع الممول من البنك تتم بصورة دورية وذلك على أساس الدخل الفعلي ، ويطلب من الشريك أن يتم تحويل كافة حصته من الايراد المتحقق لصالح البنك وذلك كجزء من تكلفة المشروع ، وبذلك يضمن البنك سرعة سيولة العملية وتفادي مخاطر الأجل الطويل(٢) .

ويتضمن عقد المشاركة المتناقصة الذي يبرمه البنك مع العملاء ، أن يكون تسديد ما يقدمه البنك من تمويل ، محصورا في ايرادات المشروع طيلة الفترة المتفق عليها ، وهي خمس سنوات من تاريخ البدء في تمويل المشروع بالنسبة للمهن ، وخمس سنوات بعد انتهاء فترة البناء بالنسبة للعقارات ، وحين تنقضي المدة فان للبنك الحق في ان يستوفي ماله ، من ناتج تصفية المشروع ، الا اذا قام العميل بسداد ما تبقى في ذمته من موارد أخرى (٣) ، واذا انتهى العقد ورفض العميل تسديد رصيد ما عليه من الحقوق

---

١ - البنك الاسلامي ، الفتاوى الشرعية ، الجزء الأول ، صفحة ٢٣ .
٢ - انظر صفحة ٤٧ من هذه الدراسة .
٣ - البنك الاسلامي ، الفتاوى الشرعية ، الجزء الأول ، صفحة ٤٣ .

الناشئة أو المتعلقة بهذا العقد وتطبيقاته من موارده الأخرى ، فان من حق البنك طرح سند وضع الأموال غير المنقوله تأمينا للدين ، للتنفيذ وفق الأصول دون ان يكون للفريق الثاني أي حق في الطعن (١).

ويقوم البنك الاسلامي بتمويل الاعتمادات مشاركة ، حيث يفتح حسابا لهذه الغاية يتم فيه قيد كافة المصروفات من رخصة استيراد والتأمين والعمولات والطوابع وثمن البضاعة ، وعند بيع البضاعة يتم التوريد لهذا الحساب ، وكل مبلغ وارد سينزل من رأس المال وعند الوصول الى تغطية التكاليف فان ما تبقى من بضاعة غير مباعة او ذمم يعتبر ربحا يوزع تبعا للاتفاق المسبق ، ويطلب من العميل كمبيالة تأمين غايتها سوء الادارة أو التقصير ، مع مراعاة أن السلع المستفيدة من التمويل يجب أن تكون قابلة للبيع وفقا لدراسات فنية تحدد حجم الطلب في السوق ، كما ان البنك يفضل دائما ان تكون أصناف السلع الممولة مميزة أو غير موجودة لدى العميل وذلك لتسهيل الرقابة والمتابعة لجهود العميل في تسويقها .

أما خط تمويل العطاءات مشاركة ، فيستند الى اجراء دراسة فنية - من قبل المقاول واستشاري يمثل البنك - لتكاليف العطاء وشروطه ، وعلى ضوئها يتم تقدير حالة العطاء للتمويل ، وتحديد القيمة المناسبة التي يمكن من خلالها الدخول في المناقصة بحيث تكون كافية لتغطية حاجات العمل المالية بما يحقق ربحا معقولا للمقاول وعائدا مقبولا للبنك الممول ويتولى المقاول مسؤولية الادارة والاشراف على تنفيذ الأعمال حسب الشروط ، ونتيجة لذلك فانه يتحمل مسؤولية مخالفتها أو عدم مراعاتها وما ينجم عن ذلك اذا كانت المخالفة ناتجة عن التعدي والتقصير ، ويجوز في بعض الحالات ، أن يعين مندوبين عن المقاول والممول ، للاشراف والتأكد من حسن سير العمل والتطبيق (٢)، وبالنسبة للاشراف المالي فيكون مشتركا بين الطرفين ، وذلك بان يتفقا على فتح حساب خاص بالعطاء ، يغذى من التمويل المخصص للعطاء ، ومن دفعات تسديد قيمة العطاء الواردة من صاحب العمل وفقا لالتزام مسبق من قبله ، أما الصرف على المشروع فيتم من الحساب وفقا لفواتير ومستندات يتفق على طريقة اعتمادها بين الطرفين ، وفي كل الأحوال فان عمليه الصرف لاتتم الا بعد دراستها من قبل المهندس المشرف المعين من

---

١ - المرجع السابق ، صفحة ٥٠ .
٢ - " ندوة تمويل المشاريع الانشائية "، ورقة مقدمة من البنك الاسلامي الأردني ، عام ١٩٨٦ في عمان ، دون ترقيم للصفحات .

قبل الممول ، ومن الطبيعي أن يقدم المصرف الممول الكفالات اللازمة للدخول في العطاء أو للسلفة أو لحسن التنفيذ أو للصيانة حسب حاجة العقد .

هذا ولا يحبذ البنك الاسلامي الأردني ان يكون تأمين العطاءات الممولة مقتصرا على تمويل مستخلصات العطاءات المحالة على المقاولين لحسابهم لدى البنك ، وذلك لأن الدفع للمقاول لا يتم عمليا الا اذا باشر تنفيذ المشروع ، عدا عن وجود اجتهادات قانونية حول الموضوع (١) .

ضمانات التمويل بطريقة المرابحة للآمر بالشراء :

عرفنا أن البنك يقدم بموجب هذه الطريقة خدمة الوساطة المالية ، عن طريق الاستعداد لشراء المواد التي يرغب العميل في اصدار أمره للبنك لكي يشتريها نقدا، ويبيعها عليه بربح متفق عليه مسبقا .

وكغيرها من صور التمويل ، فان مجلس ادارة البنك يحدد النسبة العامة لعمليات التمويل مرابحة الى مجموع الاستثمار ، وتكون عمليات المرابحة محددة ، ضمن الشروط التالية (٢) .

أ - أن لاتزيد مدة التسديد عن المدة المقررة من مجلس الادارة .

ب - أن لا تكون المواد المطلوب شراؤها من النوع القابل للتلف السريع..

ج - أن يقدم المتعامل في بيوع المرابحة الضمانات الكافية لتسديد ما يلتزم به في المواعيد المتفق عليها .

د - بعد ان يشتري البنك البضاعة المطلوبة حسب رغبة العميل ، يبرم العقد اللاحق خلال سبعة أيام ابتداء من اليوم التالي لأعلام البنك للفريق الثاني باستعداده لتسليمه البضاعة اذا كانت موجودة محليا أو اذا كانت موجودة في الخارج ، فتبدأ المدة المذكورة من اليوم التالي لأشعار الأمر بالشراء باستعداد البنك لتسلية البضاعة أو الأوراق الرسمية التي تمكنه من تسليمها من أي محل في الأردن (٣).

---

١ - البنك الاسلامي ، دائرة الاستثمار ، المصدر ذاته .
٢ - البنك الاسلامي ، الفتاوى الشرعية ، الجزء الأول ، صفحة ٢٤ .
٣ - المرجع السابق ، صفحة ٤٨ .

أماالضمانات التي يطلبهاالبنك عموما لغايات التمويل ، وفقا لهذه الطريقة ، فهي كالتالي :

١ - الكفالة الشخصية :

وهي التي يكون الضامن فيها شخصا أو أكثر ، وقد يكون المستفيد من التمويل هو الضامن (الكفيل) ، وقد يكون مكفولا من أشخاص آخرين .

ففي حالة كون المستفيد من التمويل هو الكفيل ، فان البنك يكتفي بمجرد توقيع العميل المباشر الطبيعي أو الاعتباري على الكمبيالات المحررة ، واذا كان عدد الشركاء في العملية كبيرا فان البنك يختار عددا معينا منهم حسب معرفته وثقته بهم ، وتقبل الكفالة الشخصية عادة ممن يتمتعون بملاءة مالية وأخلاقية ،استطاع البنك أن يدركها ، ويتأكد من فعاليتها ومتانتها.

ورغم ذلك كله ، فان مثل هذاالنوع من الكفالات ربما عرّض البنك الى مواقف محرجة أو أزمات ، وقد اضطرت بنوك محلية وأجنبية الى اعدام جزء من ديونها جراء قبولها بهذه الكفالات وذلك لأن جزءا ممن يمنحون التسهيلات بمجرد توقيعهم أما أن يكونوا ذوي نفوذ سياسي أو اقتصادي أو اجتماعي ، واما أن يتواطأ معهم مسؤولو الفروع وبالتالي فان أي تغير يطرأ على هذه المدخلات أو العلاقة سيؤدي الى تغير سلبي في قدرتهم على الدفع . مما يعرضهم لمواجهة مباشرة وحساسة مع البنك .

وعموما فان البنك المركزي الأردني لا يحبذ أن يمنح العملاء تسهيلات بكفالاتهم الذاتية ، أما في حالة كون المستفيد مكفولا من أشخاص آخرين فان البنك يفضل ان يكونوا من عملائه ، ومستعدين لدفع الالتزامات المترتبة على المدين في حالة امتناعه عن ذلك لأي سبب كان ، ويقبل البنك لهذه الغاية تحويل رواتب موظفين يعملون في مؤسسات حكومية او شبه حكومية أو وكالة الغوث أو أي مؤسسة أخرى يقتنع بقدرتها المالية واستقرار موظفيها وانها منظمة محاسبيا (١) ، كما يمكن ان يقبل البنك كفالات أشخاص لديهم حساب دائن في البنك بحيث يتم الحجز على ودائعهم الى أن يتم تسديد ما بذمة المكفول .

١- البنك الاسلامي ، دائرة الاستثمار، المصدر ذاته .

٢ - ضمانات موثقة :

وذلك برهن أسهم وسندات الشركات والمؤسسات العامة لصالح البنك من قبل العملاء طالبي التسهيلات ، ويتم رهن الأسهم والسندات كالتالي (١) :

أ - يتقدم العميل بطلب للشركة المساهم فيها كي توضع أسهمه رهنا للتمويل .

ب - تقوم الشركة المعنية بتقديم كتاب لسوق عمان المالي لوضع الحجز على الأسهم وترسل صورة من الكتاب للبنك .

جـ- يرسل السوق المالي مليفيد بوضع اشارة الرهن لصالح البنك .

أما بالنسبة لتقييم البنك للاسعار ، فانه يأخذ بسعر السهم السوقي ، وتكون التسهيلات أقل من القيمة الاجمالية للأسهم ، حيث يحسم البنك نسبة مئوية من اجمالي القيمة لغايات احتياطي تقلب الأسعار ، ويمكن أن يكون التمويل معادلا لأجمالي قيمة الأوراق المالية اذا كان الضمان معززا بكفالة شخصية، ولا يأخذ البنك بالقيمة الأسمية للأسهم لأنها ربما تكون أقل من القيمة السوقية وبالتالي قد يتعذر على العميل توفير الضمان المطلوب ، واذا كانت القيمة الأسمية أعلى من السوقية لسبب ما فان البنك يتضرر وقد لايتمكن من استرداد حقه اذا ماأضطر لبيع هذه الأوراق .

٣ - الكفالات المصرفية :

حيث يقدم المصرف بها تعهدا يدفع بموجبه ما يستحق على العميل في حالة تأخره عن الوفاء بالتزاماته لدى البنك الاسلامي ، ويعتبر هذا الضمان من أفضل أنواع الضمانات ، وتجدر الاشارة الى أن هناك شركات مالية متخصصة لهذه الغاية في الأردن، الا أن مجرد كون الضامن شركة مالية لا يعني موافقة فورية من البنك على فتح التسهيلات، حيث أن بعض هذه الشركات تعاني من أزمة سيولة حادة ، وبالتالي فان البنوك تجري تحريات عنها رغما عن تبعيتها للجهاز المصرفي .

٤ - التامينات العقارية :

حيث توضع اشارة تأمين على العقار المراد رهنه لقاء التمويل الممنوح ، وبذلك لا يسمح لمالكه بالتصرف ببيعه، الا في حالة فك الرهن أو موافقة البنك ، ويتم رهن

---

١ - المصدر ذاته .

العقار وفقا للترتيب التالي (١):

أ - يقوم مساهمون معتمدون لدى البنك من ذوي الثقة بتقدير العقار المراد رهنه .

ب - تطلب الادارة العامة من الفروع تقديم تقرير من أحد مسؤوليها - وذلك بعد قيامه بزيارة ميدانية للعقار - ويرفق مع تقرير المساح .

جـ- اذا تمت الموافقة على التمويل المطلوب بضمان رهن العقار المقدم ، يتولى الفرع المعني تنظيم سند التأمين واعطاءه للعميل ليبدأ باجراءات الرهن في دائرة تسجيل الأراضي ، حيث تطلب من العميل براءة ذمة بشأن قطعة الأرض وتتقاضى منه رسوم التأمين البالغة (١٦٠ر)عن الثلاثين ألف الأولى ، و (١١٠ر) عما يزيد عن ذلك .

د - يرسل البنك مندوبا عنه يحمل كتابا رسميا يفيد تفويضه بالتوقيع على سند الرهن كأحدأطراف العلاقة . ويتسلم كل من البنك والعميل نسخة من سند الرهن .

هـ- اتخاذالاجراءات اللازمة لوضع التسهيلات موضع التنفيذ بعد توقيع العقود.

وتقضي سياسة البنك الاسلامي بأن لا يرهن العقار بكامل قيمته التقديرية ، وان كان ذلك لا يمنع أن هناك عقارات رهنت بكامل قيمتها لأسباب يقتنع بها البنك ، كأن تكون قيمة العقار محل الرهن الفعلية تزيد عن قيمته الحالية لوجود انشاءات تقام عليه، أو لأعتقاد البنك أن تقدير المساح أخذ في الأعتبار تدني قيمة العقار مستقبلا، أو انه قد تحفظ بالتقدير لأسباب غير معتبرة اقتصاديا ، بل ان البنك قد يوافق على أن يرهن العقار بأكثر من قيمته،اذا كان التمويل فرديا وستقام عليه بناية مرهونة للبنك .

ومن سياسة البنك الاسلامي أيضا في هذا الجانب ، عدم رهن الحصص في العقار ، لكن ذلك لا يمنع وجود الحصص في بعض الحالات ، كما ان البنك لا يقبل رهن عقار خارج حدود التنظيم ، الا اذا كان موقع القطعة مدار البحث يواجه طلبا متزايدا من الجمهور لغايات معنية .

---

١ - حصل الباحث على هذه المعلومات من خلال مقابلات أجراها مع مراجع وظيفية مسؤولة في البنك هي : دائرة الاستثمار ودائرة شؤون الفروع ودائرة الدراسات والتمويل خلال شهر آب عام ١٩٨٨ .

واذا كانت الضمانات المذكورة هي الأكثر شيوعا ، الا ان البنك الاسلامي قد يطلب ضمانات أخرى وفقا لطبيعة عملية التمويل .

فخط تمويل شراء السيارات مثلا ، يلزم العميل بان يدفع ٢٥٪ من قيمة السيارة مقدما ، وأن ترهن لصالح البنك لدى دائرةالسير ، وأن تؤمن تأمينا شاملا لصالح البنك أيضا(١) ، اضافة الى ان البائع يكفل الكمبيالات المقدمة اليه ، وكل ذلك بعد ان يتم تحويل رواتب العميل وكفيلين آخرين لفرع البنك الممول .

أما خط تمويل الاعتمادات (٢) ، فيطلب من العميل الآمر بالشراء تأمينا بنسبة ١٠ - ٣٠٪ من قيمة الصفقة وذلك وفقا لفاتورة العرض المقدمة منه للبنك الاسلامي فاتح الاعتماد ، وعند ورود المستندات من المصدر أو البنك المعزز (٣) ، يتم مطابقتها لشروط فتح الاعتماد ، ثم يقوم بعد ذلك بتجيير البوالص للآمر بالشراء بعد أن يوقع على الكمبيالات تبعا للشروط المتفق عليها ابتداء ، هذا ويتحمل البنك مسؤولية تلف أو نقص البضاعة مسؤولية مباشرة وكاملة اذا ما ثبت ذلك وفق قيد جمركي .

ان استعراض سياسة الضمانات التي يتبعها البنك الاسلامي الأردني وتلك المتبعة في البنوك التجارية يشير الى أن التباين بينهما ليس شاسعا ، وان طبيعة عمليات التمويل في البنك الاسلامي هي التي تفرض الانحراف البسيط لضماناته عن اتجاه الضمانات في البنوك التجارية ، وبالذات مايتعلق بالمضاربة والمشاركة ، لكن ضآلة الأهمية النسبية لهما الى مجموع التمويل يضعف تأثيرها على سياسة الضمانات العامة .

ويظهر لنا أن عدم اشتراط الدفعة الأولى في تمويل السيارات وعدم رهنها لصالح البنك وتأمينها تأمينا شاملا ، من شأن ذلك أن يزيد من الطلب على تسهيلات البنك لهذه الغاية ، خاصة وان البنوك التجارية تقدم السلف المالية بالكفالة الشخصية فقط ودون تلك الشروط ، وما دام البنك في كل الأحوال يتسلم في بداية كل شهر مخصصات راتب العميل والكفلاء فان ذلك يعد كافيا ، بل ان البنك ربما طلب كفيلا ثالثا عوضا عن الرهن

---

١ - ان قانون البنك لايلزم بالتأمين الشامل وكذلك الشرع .
٢ - انظر تعريف الاعتمادات في الصفحة ٦ من هذه الدراسة .
٣ - البنك المعزز وهو البنك الموجود في بلد المصدّر ويكون وسيطا بين البنك فاتح الاعتماد والمصدّر .

والتأمين ، هذا عدا عن أن متابعة العميل لاجراءات الرهن والتأمين لصالح البنك يزيد من أعبائه المالية ، ويحمله جهودا أو مشقة مما يؤثر على تعامله مع البنك سلبيا .

وبالنسبة للكفلاء فان القبول بكفالات العاملين في القطاع الخاص سيسهم في زيادة التسهيلات المطلوبة من العملاء مع مراعاة الاعتبارات الشرعية والاقتصادية بحيث لا تكون التسهيلات هي الغاية بحد ذاتها بغض النظر عن انعكاساتها .

ولا بد من الاشارة أيضا الى ضرورة توضيح وجهة نظر البنك بشأن كمبيالة الأمانة من قبل مسؤولين يتمتعون بكافة الصفات القيادية مصرفيا ، كي لا يساء فهم العملاء لمضمونها وهدفها، ومحاولة الاستعاضة عنها - ما أمكن - باتباع سياسة التمويل المراقب وبمقارنة الاجراءات التنفيذية لمنح التسهيلات ، والوثائق والمستندات اللازمة لذلك في البنك الاسلامي والبنوك التجارية ، يلاحظ أن الاجراءات أكثر تعقيدا ، والمستندات والوثائق ايضا أكثر في البنك الاسلامي مما هي عليه في البنوك التجارية ، وبالتالي لابدّ من معالجة ذلك من قبل الادارة العامة .

الفصل الرابـــــع

الأساليب المتبعة في استقطاب العملاء

يتناول هذا الفصل ثلاثة أقسام :

القســم الأول : الخدمات المصرفية التقليدية والحديثة ومدى فعاليتها في جذب العملاء .

القسم الثاني : التسويق المصرفي ودورة في زيادة الطلب على الخدمات المصرفية .

القسم الثالث : السياسة التسويقية للبنك الاسلامي الأردني .

تمهيـد :

في ظل المنافسة الشديدة بين المصارف في السوق المحلي والعالمي ، فان كل مصرف منها ينشط في محاولةٍ لعرض خدماته المصرفية ، واقناع العملاء بالاستفـادة مـنـهـا ، الا أن النجاح في ذلك يعتمد على أمرين :

الأول :

طبيعة الخدمات المصرفية التي يقدمها المصرف ، من حيث كونها تقـلـيـديـة أو حديثة ، ومدى شمولها وقدرتها على رفع درجة الأشباع مصرفيا لدى العميل بما يضمن لـه الحصول على الخدمات التي يطلبها في الوقت المناسب وبالمستوى اللازم .

الثاني :

النشاط التسويقي المناط أساسا بدائرة تسويق مستقلة ، ثم بكافة الـمـوظفـيـن العاملين في المصرف الذين يفترض فيهم أن يترجموا سياسة وتوجهات مؤسسـتـهـم أثـنـاء ادائهم لمهامهم ، والتحلي بالأخلاق الاسلامية الحميدة في تعاملهم مع الجمهور بعيدا عـن الغش والرشوة والكذب وغير ذلك مما لايليق بمؤسسة اسلامية ، بل ان طبيـعـة عـلاقـات الموظفين الرأسية والأفقية يجب أن تكون متميزة ونقية ، فلا تربص بالآخرين ولا تحيز أو استغلال للمركز الاداري لمصالح ذاتية وغير ذلك من مظاهر الفساد الاداري والوظيفي .

وسيناقش الباحث في هذا الفصل كلا الأمرين ، وذلك من خلال استـعـراض كـافـة الخدمات التي يقدمها البنك الاسلامي الأردني ، وتلك التي لم يقدمها بعد ، للـتـعـرف على الأثار المباشرة وغير المباشرة لهذه الخدمات على التسهيلات المصرفية وكذلك بـحـث النشاط التسويقي للبنك من كافة الجوانب سواء الفنية منهـا أو الاداريـة ، وتـقـيـيـم السياسة التسويقية مصرفيا ، ومعرفة المدى الذي وصلت اليه في مواكبة الفن التسويـقـي المصرفي محليا وعالميا .

القســم الأول

الخدمات المصرفية التقليدية والحديثة ومدى فعاليتها في جذب العملاء

أصبحت الخدمات المصرفية متنوعة وكثيرة بفعل تنوع وكثرة البنوك والمنافسة الشديدة بينها ، ولذلك لم تعد تقدم الخدمات التقليدية كقبول الودائع ومنح الائتمان فقط بل تعدتها الى خدمات حديثة أخرى ، تصب في النهاية في مجرى الودائع والتسهيلات . وقد تبين للباحث من خلال استعراضه للخدمات التقليدية والحديثة ، ان البنك الاسلامي الأردني يقدم بعضها فقط دون الآخر ، مما يؤثر سلبيا على مقدرته في جذب المزيد من العملاء .

وفيما يلي تحليل للخدمات الموجودة لديه وفعاليتها في جذب العملاء ، والخدمات والوسائل التي لم يستخدمها بعد وأثرها على استقطابهم .

أولا - الخدمات والوسائل الموجودة لدى البنك :

١ - الودائع :

وتعتبر أهم جانب في مطلوبات البنك حيث تشكل مصدر التمويل الرئيسي له ، وبلغت نسبة مساهمتها من بين المصادر الأخرى على النحو التالي : -

جدول رقم ٢٢

الأهمية النسبية للودائع كمصدر تمويلي (بالمليون دينار)

السنة	المطلوبات	الودائع	النسبة المئوية
٨٤	١٠٢ر١	٨٢ر٩	٨١٪
٨٥	١٢٦ر٨	١٠٢ر٩	٨١٪
٨٦	١٦١ر٧	١٢٧ر٦	٧٩٪
٨٧	١٩٧ر٤	١٥٨ر٥	٨٠٪

التقرير السنوي التاسع للبنك الاسلامي لعام ١٩٨٧ ،صفحة ٢٨

ومن هنا فانها تكتسب أهمية كبيرة بالنسبة للتسهيلات الممنوحة للعملاء ، حيث لا قدرة لأي مصرف على منح التمويل لعملائه ، الا اذا كانت الودائع لديه ، عدا عن أن استمرار تدفقها بانتظام يضمن للبنك القدرة على مواجهة السحوبات اليومية لعملائه دون حرج ، ويقبل البنك الاسلامي مختلف أنواع الودائع وعلى النحو التالي :

١ - حسابات الائتمان :

وتشمل الحساب الجاري وتحت الطلب ، ويستطيع المودع أن يسحبها كليا أو جزئيا في أي وقت يشاء وتحت أي ظرف خلال ساعات دوام البنك ، ولا تشارك في أرباح الاستثمار لأن البنك يتسلمها على أساس تفويضه باستعمالها وله غنمها وعليه غرمها ، وقد بلغت (٢ر٣١) مليون دينارعام ١٩٨٧ في حين كانت (٢٦٦) مليون دينار عام ١٩٨٦ أي أنها تشكل ما نسبته (٢٠٪) من مجموع الودائع عام ١٩٨٧ ونسبة (٢١٪) عام ١٩٨٦ (١).

٢ - حسابات الاستثمار المشترك :

وتشمل الودائع النقدية التي يتسلمها البنك من عملاء يرغبون بمشاركة البنك في استثمارها وفقا لنسبة محددة من الأرباح وتقسم الى ثلاثة أقسام :

أ - حسابات مربوطة لأجل : وهذه لايجوز سحبها من البنك الا بعد انتهاء المدة المحددة في العقد ، وتشارك في الاستثمار بنسبة ٩٠٪ من الرصيد وتنال نصيبها من الأرباح الصافية أخر العام .

ب - حسابات خاضعة لأشعار : ولا يجوز سحبها الا بعد اشعار البنك بفترة لا تقل عن ثلاثة شهور ، وتشارك في الاستثمار بنسبة ٧٠٪ من الرصيد وتنال نصيبها أيضا من الأرباح .

جـ- حسابات التوفير : ويجوز للعميل أن يسحب منها في أي وقت مادام رصيد العميل كافيا لتغطية السحوبات ، وتشارك في الاستثمار بنسبة ٥٠٪ وتنال حظها من الأرباح .

وقد بلغ رصيد هذه الودائع عام ١٩٨٧ حوالي (٢ر١٢٧) مليون دينار في حين كان عام ١٩٨٦ حوالي (١٠١) مليون دينار (١) . ويفضل أن لا يلجأ البنك الاسلامي الى وضع عراقيل أمام عملاء الحسابات الاستثمارية الذين يريدون سحبها كليا أو جزئيا ، ما

١- التقرير السنوي التاسع للبنك الاسلامي الأردني عام ١٩٨٧ ، صفحة ٢١ .

دامت السيولة لديه جيدة ، ولا خوف من حدوث عسر مالي فني ، وبذلك يتمكن العملاء من تسوية أمورهم ، عدا عن كسب البنك للأرباح التي تنازلوا عنها فور سحبهم الوديعة .

٣ - حسابات الاستثمار المخصص :

أي الودائع التي يتسلمها البنك من الراغبين في توكيله باستثمارها المعين في مشروع محدد أو غرض بعينه ، وذلك على أساس حصول البنك على حصة من صافي ما يتحقق من أرباح ، دون ان يتحمل الخسارة الناشئة بلا تعد او مخالفة ، وقد بلغ رصيد هذا الحساب في نهاية عام ١٩٨٧ حوالي ٥١ر٩ مليون دينار، في حين كان عام ١٩٨٦ حوالي (١٤ر٩) مليون دينار (١) ، واذا كانت الودائع تضطرد باستمرار ، فان العوائد عليها تتناقص ، ويظهر ذلك من خلال الجدول التالي :

جدول رقم (٢٣)

عوائد الودائع في البنك الاسلامي الأردني ٨٠ - ٨٧

السنة	الودائع (لأقرب مليون)	نسبة العائد
٨٠	١١ر٦	٨ر٢٪
٨١	٢٥ر٣	٦ر٨٪
٨٢	٣٥ر٨	٧ر٢٪
٨٣	٥٨ر٥	٥ر٤٪
٨٤	٨٢ر٨	٥ر٧٪
٨٥	١٠٢ر٨	٥ر٤٨٪
٨٦	١٢٧ر٦	٥ر١٪
٨٧	١٥٨ر٥	٥ر٠٥٪

(التقرير السنوي التاسع للبنك الاسلامي الأردني عام ١٩٨٧ ، صفحة ٢٨)

وكما يتضح من الجدول فان العوائد ظلت تتناقص تدريجيا منذ عام ١٩٨٢ عدا سنة ٨٤ تحسنت قليلا عن السنة السابقة ، وان ذلك يشير الى أن البنك يعتمد مبدأ الحلال فقط لجذب الودائع ، دون عامل الربحية ، مما يضيع عليه فرصة العملاء الذين يريدون

---

١ - المرجع ذاته ، صفحة ٢١ .

عائدا مناسبا لودائعهم ، خاصة اذا علمنا أن نسبة العائد على ودائع عملاء البنك الاسلامي هي أقل من نسبة عوائد الودائع في البنوك التجارية (١) .

كيفية احتساب أرباح الودائع :

يتبع البنك الاسلامي الأردني قاعدة الأعداد لغايات احتساب نصيب المودعين من الأرباح المتحققة ، ويقصد بالأعداد رصيد آخر الشهر مضروبا بنسبة مشاركة الوديعة في الاستثمار تبعا لنوعها ، حيث يتم تجميع أرصدة العميل شهريا وبشكل تراكمي ، مع مراعاة أن الوديعة لاتشارك في الاستثمار،الا في بداية الشهر الذي يلي تاريخ ايداعها، فاذا كان رصيد أحد العملاء (١٠٠٠٠) دينار في نهاية كانون ثاني ، وأودع (١٠٠٠) دبنار خلال شهر شباط ، فان مجموع نمرالأعداد تبقى كما هي حتى نهاية شهر شباط لتعدل في شهر آذار ما لم يسحب منها ، وهكذا تجمع الأعداد لكل عميل حتى آخر العام المالي ، الذي ينتهي في آخر يوم دوام من شهر كانون أول .

وبعد ذلك تجمع كافة نمر الأعداد لجميع العملاء، بغض النظر عن نوع الحساب ، لأن نسبة المشاركة في الاستثمار في كل حساب، هي التي تعطي الميزة الحقيقية للعميل ، ثم تقسم الايرادات المتحققة خلال العام على المجموع الكلي لنمر الأعداد ، وذلك بعد طرح نصيب البنك منها بمعدل ٢٠٪ ، وبضرب حاصل القسمة في رصيد الأعداد الخاص بكل عميل ، ينتج لدينا نصيب كل وديعة من أرباح العام . والجدول التالي يبين مثالا عمليا لطريقة احتساب البنك للأعداد المشاركة في الارباح (٢) .

جدول رقم (٢٤)

مثال عملي يبين طريقة احتساب البنك للأعداد المشاركة في الأرباح

التاريخ	منه	له	الرصيد	الأعداد عند نهاية كل شهر	
				الأعداد	الشهر
١٢/٣١			٢٠٠٠		
١/ ٣	٥٠		١٩٥٠	١٩٥٠	١
٢/ ٨		٥٠	٢٠٠٠		
٢/٢٠		١٠٠	٢١٠٠	١٩٥٠	٢

١- انظر الفصل الثاني من هذه الدراسة صفحة ٥٧

٢- هذا المثال طبقا لما أظهره كشف حساب توفير في أحد فروع البنك الاسلامي الأردني.

التاريخ	منـــه	لـــه	الرصيد	الأعداد عند نهاية كل شهر	
				الأعداد	الشهر
٣/٢١		١٠٠	٢٢٠٠	٢١٠٠	٣
٥/٢٣		٢٥٠	٢٤٥٠	٢٢٠٠	٥
٦/ ٢		٥٠	٢٥٠٠		
٦/٢١		٥٠	٢٥٥٠	٢٤٥٠	٦
٧/٢٨		١٠٠	٢٦٥٠	٢٥٥٠	٧
٨/٢	٥٠		٢٦٠٠		
٨/٧	٥٠		٢٥٥٠		
٨/١٠		٨٠	٢٦٣٠		
٨/١٥	١٠٣٠		١٦٠٠		
٨/٢١		١٠٠٠	٢٦٠٠	١٦٠٠	٨
٩/١	١٠٠		٢٥٠٠		
٩/١٨	١٠٠		٢٤٠٠		
٩/٢١	١٠٠		٢٣٠٠		
٩/٢٤	٨٠٠		١٥٠٠		
٩/٢٧	١٠٠		١٤٠٠		
٩/٢٩		٢٠٠	١٦٠٠	١٤٠٠	٩
١٠/٤	١٥٠		١٤٥٠		
١٠/١١	٥٠		١٤٠٠	١٤٠٠	١٠
١١/١٠		٢٠٠	١٦٠٠		
١١/١٦		١٠٠	١٧٠٠		
١١/٢٥		٢٠٠	١٩٠٠	١٤٠٠	١١
١٢/١٠		١٠٠	٢٠٠	١٩٠٠	١٢
المجموع				٢٣١٠٠	

وبما أن الوديعة هنا على شكل حساب توفير، فان نصيب الأعداد المشاركة في الربح يبلغ ٥٠٪ ، أي ٢٣١٠٠ x ٥٠ر = ١١٥٥٠ عدد ، فاذا افترضنا أن مجموع الأعداد

المشاركة في الأرباح لمختلف الحسابات بلغت (٢٠٠٠٠٠٠٠) عددا ، وكانت الأرباح المتحققة(٥٠٠٠٠٠) دينارا، فان نصيب العدد الواحد = ٥٠٠٠٠٠ ÷ ٢٠٫٠٠٠ = ٢٫٥٪ ، ولأيجاد نصيب الوديعة في المثال قيد البحث ، تضرب الأعداد المشاركة بنصيب العدد الواحد من الأرباح أي

$$\frac{٢٫٥}{١٠٠} \times ١١٥٥٠ = ٢٨٫٨٧٥$$ دينارا .

٢ - الفـروع :

تعمل المصارف على زيادة عدد فروعها في كافة المناطق ذات الفعاليات المالية والاقتصادية ، وذلك لجذب أكبر عدد ممكن من العملاء كمودعين ومقترضين ، مما يسهم في تحقيق مزيد من الأرباح والتركز مصرفيا .

وتحقق سياسة التفرع المصرفي المزايا التالية :(١)

أ - توفير امكانيات التخصص وتقسيم العمل .

٢ - ان التعامل مع الفرع ، يستطيع أن يتمتع بجميع الخدمات التي يمكن ان يقدمها المصرف .

٣ - ان التجمع السكاني الذي يمكنه تحمل فرع قد لايمكنه تحمل بنك مستقل

٤ - يؤدي التوزيع الجغرافي الواسع للمودعين والمقترضين الى حماية الفرع من الأخطار التي قد تواجد البنك الوحيد .

٥ - ان التفرع يمكن من تحويل الفائض الموجود لدى فرع الى الفروع الأخرى التي تحتاج مزيدا من السيولة لمواجهة السحوبات أو طلبات التمويل من العملاء .

وكغيره من البنوك الأردنية فان البنك الاسلامي الأردني ورغبة منه في ايصال خدماته لأكبر عدد ممكن من المواطنين ، فقد تمكن من افتتاح ثلاثة عشر فرعا خلال ثماني سنوات في مختلف مدن المملكة ، وهناك ثلاثة فروع تحت التأسيس (٢).

ويلاحظ ان سياسة التفرع المتبعة لدى البنك لم تشمل بعد كافة مناطق المملكة اضافة الى

---

١ - الدكتور عدنان الهندي ، المؤسسات المصرفية ، صفحة ٣٧ .

٢ - البنك الاسلامي الاردني ، نشرة اعلامية رقم (٧) تموز ١٩٨٨ .

أن بعض المناطق لم يفتح فيها الا فرع واحد فقط ، علما أن طاقتها الاستيعابية للنشاط المصرفي الاسلامي تحتاج أكثر من فرع واحد ليكفيها ، وذلك بدليل الضغط الشديد الذي تشهده الفروع في تلك المناطق (١) حيث يضطر موظفو تلك الفروع للتأخر عن الدوام الرسمي عدا عن ان اتساع بعض المدن والكثافة السكانية والنشاط التجاري فيها يستدعي التفكير بزيادة الفروع .

وقد تبين للباحث في الأستبيان الذي وزعه على عينة من عملاء البنوك التجارية ان ٤٨٪ منهم لايتعاملون مع البنك الاسلامي لأنه لايوجد له فرع قريب من منطقة سكناهم ولعل رسالة البنك الاسلامي تحتم عليه زيادة وتكثيف تواجده أينما أصبح ذلك ممكنا دعما لمركز البنك المالي والتنافسي ، وابعاد الناس عن الربا وشره ، وذلك من خلال نشر العادة المصرفية وفقا للقواعد الشرعية ، وعليه فان وجود فرع للبنك في منطقة ما يمكنه أن يغطي نفقاته المباشرة وغير المباشرة يعد ضرورة أخلاقية تنسجم وفلسفة البنك الاسلامي .

٣ - أعمال التمويل والاستثمار .. وذلك على غير أساس الربا ومن خلال بيوع المرابحة بالشراء أو المضاربة أو المشاركة ، وقد سبق توضيح كل هذه الصور .

٤ - التعامل بالعملات الأجنبية في البيع والشراء على أساس السعر الحاضر دون السعر الآجل ، وفتح الاعتمادات المستندية وتبليغها .

٥ - تأدية قيمة الشيكات المسحوبة وتقاصها وتحصيل الأوراق التجارية دون سعر خصم أو اعادة خصم .

٦ - اصدار الكفالات المصرفية وخطابات الضمان سواء كان الضمان ابتدائيا لغايات الزام المتعهد بعدم الرجوع عن موافقته على العقد ، أو كان الضمان نهائيا لغاية الزامه بتنفيذ العمل حسب الشروط الواردة في العقد .

-١ لاحظ الباحث ذلك أثناء زيارته لفرع البنك في اربد .

٧ - ادارة الممتلكات وغير ذلك من الموجودات القابلة للادارة المصرفية على أساس الوكالة بالأجر والقيام بدور الوصي المختار لادارة التركات وتنفيذ الوصايا وفقا للأحكام الشرعية .

٨ - خدمات اجتماعية كتقديم القرض الحسن لغايات الانتاج الفردي وادارة الصناديق المخصصة لمختلف الغايات .

ولا يزال دور البنك محدودا في ادارة الموجودات او القيام بدور الوصي المختار وتنفيذ الوصايا وفقا للأحكام الشرعية لقصور النشاط التسويقي في عرض هذه الخدمات على الجمهور .. وعدم الاهتمام الكافي بالموضوع من قبل البنك (١) .

ثانيا - الوسائل غير المستخدمة بعد لأستقطاب العملاء :

١ - خدمات الكمبيوتر :

ان مكننة الأعمال والخدمات المصرفية ذات بعدين : أحدهما متعلق بالعمليات التي يمارسها الموظفون بعيدا عن العملاء ، والثاني متعلق بالعملاء أنفسهم . وتكمن أهمية البعد الأول في أنه يمكن الموظفين من اختصار الوقت في اجراء العمليات المصرفية والمحاسبية وتنظيمها اضافة الى تسهيل ودقة مهمات الفحص الضرورية لهذه العمليات ، وكل ذلك يساعد على اتاحة الفرصة للموظفين لأقامة وتقوية العلاقات مع العملاء ولمزيد من التفكير والايداع بما يخدم المصرف ويحقق أهدافه اذا ما توفرت القيادة الادارية الفعالة .

أما البعد الثاني فيهدف الى تسهيل عمليات السحب والايداع وخدمات طلب الرصيد ودفاتر الشيكات وذلك ليلا ونهارا دون اتباع الاجراءات الروتينية ، أو التقيّد بأوقات الدوام الرسمي وان من شأن ذلك أن يشجع العملاء على تمسكهم بمصرفهم ويحفز آخرين للتعامل معه ، ولعل من أهم الخدمات الآلية التي يحتاجها عملاء البنك الاسلامي الأردني خدمة " البنك الآلي " وذلك بمنحهم بطاقات تمكنهم من الايداع والسحب والحصول على الخدمات الأخرى دون عناء ، بعد اتخاذ عدة اجراءات وترتيبها مع العميل ،

---

١ - مصدر وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الأردني مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٩/٧ .

وقد قامت عدة بنوك محلية بادخال هذه الخدمة مجال عملها ومنها البنك الأردني الكويتي والبنك العربي .

ورغم أن البنك الاسلامي قد بدأ منذ مطلع عام ١٩٨٧ بتشغيل الحاسب الألكتروني في بعض دوائر الادارة العامة كالدائرة المالية والمساهمين الا ان ذلك لم ينعكس بعد على شكل خدمات للعملاء ، فلا زال عملاؤه يخضعون لاجراءات السحب والايداع التقليدية ، والتقيد بالدوام الرسمي .. بل ان صاحب الحساب الجاري الدائن في فرع ما لايمكنه سحب مبلغ من خلال فرع آخر .

وعلى نفس الصعيد تتولى جمعية البنوك الأردنية اجراء الدراسات والمشاورات بهدف اقامة نظام آلي موحد في الأردن ليتمكن صاحب الحساب الجاري الدائن الحامل للبطاقة المخصصة للسحب من ممارسة عملية الايداع والسحب وخدمات أخرى من فرع أي بنك مشترك في النظام . وليس من فرع بنك العميل فقط (١).

٢ - البطاقات الائتمانية :

وهي بطاقات تمكن حاملها من شراء السلع والتمتع بخدمات معينة من أماكن محددة دون دفع ثمنها في الحال ، على أن يبرز لصاحب المحل البطاقة التي زوده بها البنك ويوقع على نماذج معدة خصيصا لذلك ، على أن يقوم العميل بتسديد ما استحق عليه - وذلك ضمن السقف المحدد له - في نهاية كل شهر ، أي ان البنك يمنح عميله ائتمانا مجانيا لمدة شهر (٢).

وأدخلت هذه البطاقة الى الجهاز المصرفي كخدمة مصرفية حديثة في الأردن ، وكان السبق فيها لبنك البتراء ، وتسهم هذه البطاقة في جذب العملاء الذين يتخذون من التقسيط عادة شرائية لهم ، كما انها تحمل أصحاب المحلات التجارية المتفق معها على فتح حساباتها الدائنة والمدينة من خلال البنك ، عدا عن العمولات التي تستوفى من العملاء والتامينات المحجوزة لديه نظير هذه الخدمة .

---

١ - مصدر وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الأردني مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٩/٧ .

٢ - انظر الدكتور سيد الهواري ، ادارة البنوك ، ١٩٨٣القاهرة ، صفحة ١٥٠.
الدكتور زياد رمضان ، الادارة المصرفية ، المرجع ذاته ، صفحة ٢٥ - ٢٩ .

وان البنك الاسلامي الأردني هو الجهة الأكثر ملاءمة لهذه الخدمة ، حيث يمكنه فتح محلات لحسابه تحتوي كافة السلع المعمره وغير المعمرة ، وتقدم خدمات متنوعة للعملاء حاملي البطاقات الائتمانية المسحوبة فقط على هذه المحلات والتي تمكنهم من الشراء وبالتالي المساهمة في رفع معدل دوران المخزون السلعي لهذه المحلات ، وتحقيق ايرادات اضافية للبنك .

٣ - الدوام المسائي :

لقد طرح البنك المركزي الأردني عام ١٩٨١ فكرة الدوام المسائي على المصارف الأردنية وذلك لأتاحة الفرصة أمام قطاع أكبر من المواطنين للاستفادة من خدماتها المصرفية وبالذات الموظفين الذين لايتمكنون من زيارة فروع مصارفهم أثناء الدوام الصباحي، كذلك لتمكين الشركات التي تتوفر لديها سيولة نقدية أثناء الفترة المسائية من ايداعها المصرف بدلا من الابقاء عليها في خزائنها .

وقد رفضت بعض البنوك الفكرة حينذاك من منطلق أن حجم العمل لايبرر دوام الفترتين ، اذ أنه لن يتوسع بل سيوزع على الفترتين بدلا من فترة واحدة ، وبالتالي فان تكلفة الدينار الواحد ستزداد بمقدار حصته من الزيادة التي تطرأ على رواتب الموظفين لمقابلة دوامهم الاضافي ، وفي المقابل فان بنوكا أخرى - ومنها بنك الاسكان والبتراء والعربي - قد تبنت الفكرة ونفذتها ، وذلك بتقديم خدماتها المصرفية للمواطنين وبالذات في مجالات الواداثع والكمبيالات والصندوق .(١)

أما البنك الاسلامي الأردني ، فقد شكل لجنة مؤلفة من مساعد المدير العام وجهاز التفتيش لأعداد دراسة حول الموضوع ، وانتهت الدراسة الى أن لاضرورة للدوام المسائي في فروع البنك مع ملاحظة أن بعضها يشهد ضغط عمل شديد في اليومين الأخيرين من كل شهر في أقسام الودائع والصندوق (٢) .

وعلى الرغم من توصيات هذه الدراسة ، فان الادارة العامة معنية باعادة تقييم الفكرة ، كي تفتح الطريق أمام العملاء الراغبين في التعامل مع البنك الاسلامي ، وقد

---

١ - البنك الاسلامي الاردني ، مرجع وظيفي مسؤول في الادارة العامة ، مقابلة بتاريخ ٢٨ /١٩٨٨/٨ .

٢ - المرجع ذاته .

دلت نتائج الأستبيان الذي أعده الباحث الى أن نسبة ٢٨٪ ممن شملتهم الدراسة من العملاء لا يتعاملون مع فروع البنك بسبب عدم وجود الدوام المسائي .

٤ - الجاري مدين :

يمثل الجاري مدين صورة ائتمانية شائعة في العمل المصرفي حيث يقوم المصرف بوضع مبلغ محدد تحت تصرف العميل ، يمكنه السحب منه متى شاء خلال فترة تبلغ عادة سنة ، وتحسب الفائدة على الرصيد المدين فقط من الحساب الجاري ، واذا ما رغب العميل بتجديده لسنة أخرى يفترض فيه أن يكون قد سدد جميع التزاماته السابقة وهذا ما يعرف بشرط السداد التام (١) ويتفق هذا الشرط مع العرف المصرفي الأمريكي .

ويفضل معظم العملاء هذا الأسلوب لأنه أكثر ملاءمة لطبيعة أعمالهم التجارية ، وبالذات تلك المؤسسات التي تحتاج الى تمويل يغطي نفقاتها المتجددة خلال فترات زمنية لا يتوقع أن تكون الايرادات منتظمة لتتناسب مع حجم وزمن هذه النفقات ، عدا عن أن العملاء ليسوا مضطرين لدفع فائدة على مبالغ لم يستغلوها ، وبالتالي فان تكلفة التسهيلات الممنوحة بالنسبة للعميل تعتبر قليلة قياسا بصور التمويل الأخرى ، كما ان ميزة هذا الائتمان تتضاعف كونه على صورة حساب جار، حيث أن العميل يكون في وضع يمكنه من سحب المبالغ التي يودعها في الحساب ، وذلك لأن الدفع في الحساب الجاري لايعتبر وفاء منه (٢) .

ولما كانت البنوك التجارية تتقاضى الفوائد على هذا النوع من التسهيلات ، فان البنوك الاسلامية عموما لا تقدم هذه الخدمة المصرفية ، رغما عن شيوعها وفعاليتها في جذب العملاء ، الا ان طبيعة العمل التجاري وحركة التدفقات النقدية في الشركات والمؤسسات ، تفرض العمل الدؤوب والمنسق من قبل البنوك الاسلامية لأيجاد البديل المناسب ، بما يتفق والشريعة الاسلامية ، خاصة وانه ليس من السهل مواجهة هذا النوع من التمويل قصير الأجل عن طريق المشاركة والمضاربة ، وذلك لصعوبة الاحتفاظ بحساب ربح أو خسارة على رأس المال المستثمر لمدة قصيرة ، كما وان رجل الأعمال ربما يرفض مشاركة تجعله يضحي بجزء من أرباحه في نهاية المشروع ، اضافة الى انه في حالة

١- الدكتور زياد رمضان ، الادارة المصرفية ، صفحة ١٤١ .
٢- الدكتور سامي الحمود ، تطور الأعمال المصرفية ، صفحة ٢٧٤.

حدوث خسارة في المرحلة النهائية للمشروع ، ربما يصعب توفير التمويل اللازم له على أساس المشاركة (١)

وكغيره من البنوك الاسلامية فان البنك الاسلامي الأردني لا يقدم خدمة الحساب الجاري المدين لعملائه ، الا أنه وبالتعاون مع بنوك اسلامية أخرى يجري اتصالات ومشاورات لبلورة برنامج عمل يغطي هذا الفراغ في العمل المصرفي الاسلامي ، وفي هذا الاطار فقد شكلت لجنة من البنوك الاسلامية منبثقة عن البنك الاسلامي للتنمية في جدة وعقدت جلسة لها لدراسة الوسائل البديلة لهذا النوع من التسهيلات (٢) ولم تتبلور بعد أفكار عملية وواضحة لدى أي من هذه البنوك .

وتواجه البنوك الاسلامية عموما صعوبات تكمن في أن التشريعات القانونية والمصرفية تصب أساسا في خدمة الجهاز المصرفي التقليدي ، مما يحرم البنوك الاسلامية من ميزة الآثار المترتبة على تغيير أو تعديل بعض العمليات المصرفية ، كما ان أي طرح لبديل اسلامي عن الجاري مدين ، ربما لايلقى التأييد والدعم من البنوك المركزية وبالتالي لن ترى هذه البدائل النور .

ويرى الباحث ان البنك الاسلامي الذي يحتفظ بحجم كبير من الودائع الجارية دون أن ينتفع أصحابها بعوائدها ، لا يكون حصيفا اذا رفض تمويل أصحاب هذه الودائع في حالة تعرضهم الى عسر مؤقت ، ويمكن أن يكون ذلك بان يحدد مجلس الادارة نسبة معينة من أرصدة الحسابات الجارية الدائنة للعملاء ، تقدمها الفروع لمن يرغب منهم بالحصول على تسهيلات تكون تحت تصرفهم يمكنهم السحب منها متى شاؤوا خلال فترة ٦ - ٩ شهور مثلا ، بحيث لاتزيد عن فترة مكوث حساباتهم الدائنة في البنك .

ان أساس الفكرة يستند الى المعاملة بالمثل ، فاذا كان العملاء يودعون أموالهم لدى البنك فترات طويلة وهم يعلمون أنه يستخدمها ويستفيد من عوائدها ، فان العدل يقضي بأن يكون البنك مستعدا لتغطيتهم ماليا حين يعسرون وبدون مقابل ، ولما كان فتح الحسابات وتنظيم مستنداتها وقيودها ومتابعتها يرتب تكلفة على البنك ، فان من

---

١ - الدكتور صديقي النظام المصرفي اللاربوي ، صفحة ٤٠ .
٢ - مرجع وظيفي مسؤول في البنك الاسلامي الأردني / مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٨/٢٨ .

حقه أن يتقاضى أجرة نظير ذلك ولمرة واحدة فقط ، وتكون الأجرة غير مرتبطة بحجم المبلغ المطلوب .

وفي كل الأحوال فان العميل مطالب بتسديد كافة المبالغ المسحوبة في نهاية الفترة ، ولغايات الضمان فان للبنك الحق في ان يحتفظ بشيك أو شيكات موقعة من العميل تغطي المبالغ المسحوبة، بحيث يزيد ذلك من التزام العميل بالسداد قبل نهاية الفترة .

ان هذا الأسلوب يمكن البنك من جذب المزيد من العملاء له ، وزيادة ثقتهم بد كمؤسسة مصرفية متميزة ، وحيث ان البنك وقف الى جانبهم في حالات العسر فان معظمهم لن يتوانى في ايداع امواله لديه ، وسيمهد ذلك الى اقدامهم على مزيد من التعامل والاستثمار من خلاله وبالتالي تحقيق مزيد من الايرادات .

وقد أظهر الأستبيان الذي اعده الباحث أن نسبة ٢٦٪ من عملاءالبنوك التجارية لا يتعاملون مع البنك الاسلامي الأردني لأنه لا يوفر لهم بديلا عن خدمة الجاري مدين ، اذ يعمد هؤلاء العملاء الى فتح حسابات دائنة في البنوك ، ويحرصون على تغذيتها باستمرار وعدم كشفها ، من أجل تعميق العلاقة مع هذه البنوك وبناء جسور الثقة معها حتى اذا ما واجهوا عسرا ماليا ، وتوجهوا للمصارف وجدوا انها تقدم لهم الائتمان الكافي لاعادة تحريك الدورة التشغيلية في منشآتهم ، والحيلولة دون تعرضها للعسر المالي الحقيقي ، في حين ان البنك الاسلامي لا يوفر هذه الميزة لعملائه لعدم وجود هذه الخدمة اصلا لدى البنك .

القسم الثاني

التسويق المصرفي ودوره في زيادةالطلب على الخدمات المصرفيـــــة

مقدمـــــة :

يعرف التسويق بأنه " عملية اكتشاف لمطالب المستهلكين وترجمتها الى مواصفـات خاصة بالسلع والخدمات ، ومن ثم توفيرها لتكون في متناول أعداد متزايـدة منـهـم ، ومساعدتهم في الحصول عليها ومقابلة حاجاتهم بها" (١).

وبتحليل التعريف السابق ، يتبين لنا أن التسويق هو مجموعة أنشطة من شأنهـا أن تسهل انسياب السلعة أو الخدمة من المنتج الى المستهلك النهائي ، بحيـث تـلـبـي حاجاته ويصل الى درجة الأشباع المطلوبة ، من خلال حصوله على السلـعـة أو الـخـدمـة المناسبة زمانا ومكانا وسعرا ونوعا .

وستعالج الدراسة في هذا القسم تسويق الخدمات وليس السلع ، كون المـصـارف لا تقدم الا الخدمات فقط ، مع ملاحظة أن البنك الاسلامي الأردني يمكنه وفقا لقانونـه (٢) أن يشتري ويبيع السلع ، وبالتالي فان من المفيد له أن يبلور استراتيجية شاملة لتسويق السلع والخدمات معا ، وحيث أن نشاطه لا زال يقتصر على تقديم الخدمة فقط دون ممارسة فعلية للتجارة أو الصناعة ، فان الاهتمام سينصب على تسويق الخدمات المصرفية .

مفهوم التسويق المصرفي وأهميته :

يعرف التسويق المصرفي بأنه المخطط المنظم المتواصل لدراسة الحاجات المالـيـة المتغيرة التي تقدمها المؤسسات المصرفية لأرضاء وتلبية حاجات عملائها، والغاية الأساسية منه هو الاستجابة لتلك الحاجات ببرامج فعالة ، متسمة بالابداع والخلق لا بالمـحـاكـاة والتقليد (٣).

١- الدكتور صلاح الشنواني الادارة التسويقية الحديثة ، مؤسسة شباب الجامـعـة الاسكندرية ، ١٩٨٦ ، صفحة ١٥ .

٢ - قانون البنك الاسلامي الأردني رقم ٦٢ لسنة ١٩٨٥ ، حيث ورد في المادة الثامنة من هذا القانون " للبنك أن يؤسس الشركات في مختلف المجـالات وأن يـمـتـلـك الأموال المنقولة وغير المنقولة ويبيعها ويشتريها " صفحة ٩ .

٣ - الدكتور هشام البساط التسويق المصرفي من النظرية الى التطبيق بحث مقدم الى برنامج التسويق المصرفي الذي نظمه الاتحاد العربي للمـصـارف ، بـيـروت ١٩٧٧ ، صفحة ٣٥ .

وهكذا يتضح لنا أن التسويق المصرفي انما يهدف الى التحكم بخط سير الودائع والتسهيلات في البنك ، بل والاقتراب من درجة ضبطها للفترات اللاحقة من خلال ممارسة وظيفتي التخطيط والتنظيم بشكل متواصل ، وذلك بدراسة السوق وكل العوامل المؤثرة فيه لتقديم البرامج المناسبة للعملاء والتي يجب أن تتسم بقدرة على التجديد والابداع في الخدمات أفقيا وعموديا ، أي استحداث المزيد من الخدمات وتطوير الموجود منها .

وقد جاء اهتمام البنوك في التسويق بعد ان وجدت نفسها في مواجهة ادارية وبالذات التسويقية منها ، وذلك بعد ان حدثت تغيرات اقتصادية محليا وعالميا حيث أن اكتشاف النفط مثلا قد أدى الى تدفق الودائع بكميات كبيرة على المصارف ، ولما كانت هذه المصارف ملزمة بتقديم الفوائد ، كان لا بد لها من التحرك للبحث عن عملاء لأقراض هذه الفوائض المالية والا فان خسارة فادحة ستلحق بها ، كذلك فانه في أعقاب حدوث انتعاش اقتصادي على الصعيد المحلي والعالمي ، فان البنوك تشهد طلبا متزايدا على التسهيلات من قبل العملاء لغايات الاستثمار ، مما يدفع بهذه البنوك للتحرك في الاتجاه الآخر لتأمين عملاء مودعين لتتمكن من الاستمرار في تقديم التسهيلات ومواجهة السحوبات.

لقد أصبحت وظيفة التسويق المصرفي من الوظائف الحساسة في معظم المصارف، ومن الموضوعات المهمة التي تفرض وجودها على الادارة المصرفية ، ولذلك فان المصارف الأجنبية قد تبنت اسلوب الخطط التسويقية المتكاملة على النحو المتبع في باقي أنشطتها المصرفية ، وكان نجاح هذا النهج في أمريكا أولا ، مدعاة الى الأخذ به في المصارف الأوربية ، كأداة لمجابهة المنافسة الحادة التي ظهرت مؤخرا في الأسواق المصرفية محليا وعالميا (١).

والى جانب هذا فان التسويق يحول دون تكبد المصرف لما يسمى"بالخسائر الصامتة" والتي تنجم عن سياسة الادارة والموظفين الخاطئة تجاه العملاء كتصرفات السكرتير أو موظف القسم أو الاستعلامات أو حتى أحد المدراء ، مما يؤدي الى تسرب بعض العملاء لأعتقادهم باساءة معاملتهم (٢).

ويسهم التسويق كذلك في ترشيد الادارة ، من خلال تحقيق معرفة أفضل لأقسام السوق والعملاء، وبلورة سياسة توجيهية واعلامية موحدة نحو العملاء والعمليات الأكثر

---

١ - انظر حسن خليل محمد ، "كلمة فى برنامج التسويق المصرفى" ، الاتحاد العربي للمصارف ، بيروت ، ١٩٧٧ ، صفحة ٩ - ١٤ .
٢ - الدكتور هشام البساط " التسويق المصرفي "، صفحة ٣٥ .

مردودا (١) ، لأن الخطوط المتشعبة للسياسات الاعلامية ، تؤدي الى ارباك العملاء وزعزعة ثقتهم بالمسؤولين ومن ثم المؤسسة .

ولما كانت المصارف الأمريكية رائدة التسويق المصرفي ، فقد تولت الجمعية الأمريكية للتسويق في العقد الثاني من هذا القرن الأمر ، وعملت على نقل وتبادل الأفكار في مجال الاعلام بين مسؤولي الاعلان في المصارف ، الا أن زخم النشاط قد ضعف بفعل الأزمة الاقتصادية العظمى ١٩٢٩ - ١٩٣٢ والحرب العالمية الثانية ، ثم عاد بعد ذلك بقوة ليواكب رواجا وازدهارا ساد العالم ، مما مكن البنوك من تحقيق نتائج ملموسة مصرفيا ، حيث اكتشفت البنوك الأمريكية سوق الأفراد ، فشاعت السلف والقروض الفردية لغايات تحسين السكن ، والتمتع بمزيد من خدمات الرفاه كبرك السباحة والقوارب السريعة وغير ذلك (٢) .

وقد أدى الأقبال المتزايد على الخدمات المصرفية الى مبادرة البنوك بفتح فروع جديدة لها ، واستخدام المكننة لغايات السحب والايداع ، واصدار شهادات الودائع وتقديم الهدايا للمدخرين ، بل وأخذت تدير أموال العملاء وتقدم كشوفات الضريبة نيابة عنهم وتنظم لهم الرحلات السياحية .

أما المصارف الأوربية ، فقد أخذت تهتم بالتسويق في بداية الستينات وتبنتد كوظيفة ادارية مهمة في مطلع السبعينات (٣).

وفي بلادنا العربية ، فانه على الرغم من تطور الوظيفة المصرفية لتصبح مرتبطة بالمجتمع الذي تخدمه بدلا من اقتصارها على الايداع والاقراض ، وزيادة رأس المال العربي بشكل عام ، فان العمل المصرفي لا زال تقليديا ومستقرا على أشكال محددة ، ولم يستطع بعد أن يواكب المستجدات على الساحة المصرفية عالميا ، وللتدليل على ذلك فان مصارفناالعربية قد فشلت في تبني المشروعات الاقتصادية الكبرى في الوطن العربي، والتي لو قدر لها وقامت، لأحدثت انعطافا في مسيرة الوطن العربي الأقتصادية ، في حين

---

١ - الدكتور هشام البساط ، "التسويق المصرفي" ، صفحة ٣٦ .
٢ - المرجع ذاته ، صفحة ٣٦ .
٣ - المرجع ذاته ، صفحة ٣٧

ان البنوك الأمريكية والأوربية قد أخذت على عاتقها النهوض باقتصاديات بلدانها ، ونجحت في ذلك نجاحا كبيرا .

أما في الأردن فان التسويق المصرفي لم يأخذ مكانته بعد بين الوظائف المصرفية، بل ان عددا محدودا فقط من مصارفنا لديها دوائر تسويق مستقلة ، ومعظمها ليس لها مثل هذه الدوائر ، مما أدى الى عدم قدرتها على بلورة استراتيجية تسويقية أو حتى برامج عمل ، للحيلولة دون التحرك العشوائي المحموم الذي تبذله الادارات العامة فيها لجذب المزيد من العملاء ، والاحتفاظ بالعملاء التقليديين في ظل المنافسة الشديدة بين مؤسسات الجهاز المصرفي ، وان البنك الاسلامي الأردني لا يخرج عن اطار هذا التحليل .

عناصر التسويق المصرفي :

ويطلق عليها أركان التسويق أحيانا أو المزيج التسويقي (١) ، وتتمثل في كل من الخدمة والمكان والترويج والسعر ، وسنتناولها كالتالي :

١ - الخدمة :

أي مدى مناسبة الخدمات المقدمة للجمهور ، وذلك من حيث نوعيتها وأهميتها ومدى قبولها، اذ لايعقل تقديم خدمة البنك الآلي لمجتمع ذي مستويات ثقافية متدنية.

٢ - المكان :

حيث تحرص المصارف على تمكين عملائها من ارتياد فروعها دون تحمل المشقة والتكاليف ، وبنفس الوقت أن يكون الموقع مناسبا من حيث قدرته على تحريك العمليات داخل الفرع بما يضمن عدم خسارته ، وان هذا يتطلب من دائرة التسويق تحديد موقع العملاء المحتملين ونوعيتهم واتجاهاتهم في الايداع والاقتراض .

٣ - الترويج :

ويقصد به القيام بتنسيق الوظائف والنشاطات التي تزاولها مختلف الدوائر ، لتوجيه جميع الجهود نحو هدف مشترك ، يتمثل بزيادة الطلب على الخدمات التي تقدمها

---

١ - ابراهيم مختار ابراهيم عناصر التسويق المصرفي ، بحث مقدم الى اتحاد المصارف العربية في برنامج التسويق المصرفي بيروت ١٩٧٧ ، صفحة ١١٤ .

المؤسسة (١) ، وذلك عن طريق امداد العملاء بالبيانات اللازمة عن طبيعة الخدمات وأسعارها ، واقناعهم بأهميتها لهم وللمزايا التي تعود عليهم من خلالها (٢).

وان دراسة العملاء المحتملين تحدد مسار سياسة الترويج ، اذ يجب التعرف على اماكن اقامتهم ودرجة وعيهم المصرفي ومستوياتهم الثقافية والاجتماعية والمعيشية ومعدلات دخولهم ، وبذلك يمكن لنا بلورة الاختيار الأفضل لوسيلة الاتصال المناسبة بهم .كالدعاية أو الاعلان أو اعداد عناصر البيع وغير ذلك من وسائل .

٤ - التكلفة :

ان اختيار العميل للخدمة لا يكون فقط تبعا لنوعها واهميتها ،بل يأخذ بالاعتبار سعرها أيضا ، وهذا يعكس أثرا على سياسة تسعير الخدمات المصرفية .

ان سياسة التسعير ليست شاملة لكافة الخدمات مما يجعل المصارف لا تسيطر على كافة العوامل التي تشكل تكلفتها ، فأسعار الفوائد تحدد سقوفها من قبل البنك المركزي كما هو متبع في الأردن ، لكن أسعار بعض الخدمات متروكة للبنوك وتتأثر بأسعار السوق النقدي .

وفي كل الأحوال فان الخدمات لابدّ لها من أن تغطي تكلفتها ، فاذا كانت خدمة ذات مردود أقل من الكلفة ، فلا بد من ان تكون خدمة أخرى قادرة على الغاء الفرق السالب اضافة الى تمتع الخدمة بميزة المرونة ، فاذا انخفض سعرها بنسبة ما زاد حجمها بنسبة أكبر لضمان ربح ثابت .

---

١ - الدكتور سلمان المغازه جي ، ادارة التسويق ، طبعة اولى ، شركة الطبع والنشر الأهلية ، بغداد ،١٩٦٨ ، صفحة ٢٩٥ .

٢ - الدكتور احمد فهمي جلال ، مبادىء التسويق ، مطبعة دارالتأليف ،القاهرة ، ١٩٧٧ ، صفحة ١٥٦ .

القسم الثالث

السياسة التسويقية للبنك الاسلامي الأردني

ان الخريطة التنظيمية للبنك الاسلامي الأردني لا تضم دائرة للتسويق ، ويتجلى ذلك في عدم وجود مثل هذه الدائرة بين دوائر الادارة العامة للبنك ، ومن هنا فان أحدا لا يمكنه الادعاء بوجود استراتيجية تسويق شاملة للبنك، أو حتى نشاطا تسويقيا يتسم بوحدة التوجيه ليأخذ به جميع العاملين ، حين يجيبون على الأسئلة والاستفسارات الكثيرة التي تطرح عليهم من قبل الجمهور ، وان فقدان ذلك يؤدي الى بعثرة الجهود وتشتتها وتضاربها أحيانا ، مما ينعكس سلبيا على فعالية الآداء في البنك ، كما أن الافتقار الى دائرة تسويق يشير الى تقليدية الأساليب المتبعة في جذب العملاء ، مما يفقدها عنصرا تنافسيا فعالا في السوق ، يترتب عليه ضعف زخم اقبال العملاء على البنك وربما خروج بعضهم من دائرة عملائه .

أما عن سبب عدم وجود هذه الدائرة في البنك الاسلامي ، فتعتقد ادارته (١) أن وجود سيولة فائضة لديه على شكل نقد عقيم ، يعتبر سببا رئيسيا في عدم التفكير بانشاء دائرة للتسويق ، خاصة وان الودائع تتدفق بشكل كثيف على البنك ، وبالتالي فان أي نشاط تسويقي سيؤدي الى المزيد من هذه الودائع التي تزداد بتسارع أكبر من تسارع التسهيلات .

وفي هذا الصدد يرى الباحث أن النشاط التسويقي في واقع الأمر ليس مقتصرا على اتجاه جذب الودائع فقط ، وانما وبشكل أساسي على زيادة الطلب على الخدمات الأخرى وبالذات التسهيلات ، ولما كانت السيولة عاليه فهذا يعني هبوط معدل دورانها مما يجعل من ذلك سببا قويا لاستحداث دائرة تسويقية وتبني استراتيجية شاملة ، وحيث انه لا توجد مثل هذه الدائرة ، فان البنك الاسلامي يمارس نشاطا تسويقيا يتصف ببعثرة الجهود وتشتت الاجتهادات ، حيث أن العاملين في دوائره وأقسامه يمارسون هذا النشاط بشكل محدود كل حسب درجة علمه وخبرته ومدى انتمائه للمؤسسة التي يعمل بها ، وان من شأن هذه السياسة غير المخطط لها ان تخلق البلبلة بين العملاء .

---

١ - البنك الاسلامي الاردني ، مرجع وظيفي مسؤول ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٩/٧ .

وفي هذا الاطار أيضا فان مدراء الفروع يزورون عشرة عملاء شهريا وفقا لتعليمات ادارة البنك ، لكن هذه الزيارات لا تتم غالبا ولا تنفذ الا جزئيا (١)، وبطبيعة الحال فان مدير الفرع يعتمد على قدراته الذاتيه وتصوراته الشخصية في الاقناع والحوار مع العملاء ، مما يجعل النتائج المترتبة على هذه الزيارات محدودة ، في حين لو كان المدراء مزودين بمعلومات مركزية حول أحوال السوق والظروف الاستثمارية وتوجهات البنك وسياساته العامة ماليا واستثماريا ، عدا عن الدراسات والأبحاث التسويقية التي تجريها الدائرة وتكشف فيها عن المواقع الأكثر عطشا للاستثمار والتمويل ، وعن العملاء الأكثر قابلية للجذب ، مع تقرير عن خصائصهم الثقافية والاجتماعية والاقتصادية والنفسية . وان توفر كل ذلك بين يدي المدراء يمكنهم من ممارسة مهامهم بفعالية ، ويزيد من سرعة تأثيرهم على العملاء واقناعهم بالتعامل مع البنك ، وبذلك يؤدي مدراء الفروع وظيفتهم الأساسية المتمثلة بتوثيق العلاقات وزيادتها مع العملاء . أما الأعمال التنفيذية فيجب أن يعهد بها الى مساعديهم ، وتمارس البنوك الأجنبية مثل هذه السياسة بالنسبة لمدراء الفروع .

أما دائرة الاستثمار فتمارس نشاطا تسويقيا محدودا من خلال بعض الزيارات الميدانية للموقع الذي سيكون محلا للاستثمار ، وذلك في حالة عدم تأكدها من صحة المعلومات المقدمة من العميل (٢) وفي حدود هذه الزيارة فان الأثر التسويقي محدود جدا، لأن هذه الزيارات ناجمة عن تقدم العميل بطلب للتمويل من البنك ، ولم تكن الزيارة ذاتها هي السبب في استقطابه ، ولكنها مع ذلك ربما تحول دون فقدانه .

وهكذا يتضح لنا أن عدم وجود دائرة تسويقية وبالتالي الافتقار الى استراتيجية شاملة قد جعل الموظفين لدى البنك يمارسون نشاطا تسويقيا غير مخطط ، لسد الفراغ ويجيبون على استفسارات العملاء داخل البنك وخارجه ، ويشرحون لهم فلسفة وطبيعة عمله ويدافعون عن خدماته في كل زمان ومكان ، مما يجعل من هؤلاء الموظفين سفراء البنك ومندوبي التسويق الحقيقين . الا أن درجة الدقة والاقناع لديهم تتوقف على أمرين :

١ - مدى الوعي والثقافة المصرفية الاسلامية لديهم ، ودرجة تأهيلهم عمليا مع ما يتبع ذلك من كفاءة انتاجية، وتتناسب كل هذه المقومات الوظيفية طرديا مع القدرة

---

١ - البنك الاسلامي الاردني ، مرجع وظيفي مسؤول ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٩/٧ .
٢ البنك الاسلامي الاردني ، مرجع وظيفي مسؤول ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٩/١٧ .

على التعامل مع العملاء ، وبالتالي اقناعهم بفلسفة وأهداف البنك وان تمتع الموظف بكل هذه المهارات يحتاج الى برامج تدريب وتأهيل مكثفة ومستمرة ، ليستوعب الموظف أبعاد العمل في البنك الاسلامي وملابساته ودقائقه ، ليس في قسم واحد فقط ،بل في كافة الأقسام والدوائر ، لأن هناك حساسية أكبر سببها الفائدة في البنوك التجارية ، فعدم اجابة موظف على أي سؤال حول عملية من العمليات ، تشكل عائقا في طريق جذب العملاء .

وفي هذا السياق ينبغي أن يكون هناك وصف وظيفي لكل وظيفة فنية أو ادارية حتى يتسنى للجميع العمل وفق مبدأ تقسيم العمل ، ومن ثمّ اتّباع سياسة تبادل المواقع الوظيفية كطريقة للتدريب.

ان برامج تأهيل الموظفين يجب أن تكون أكثر فعالية افقيا وعموديا ، بحيث تستوعب موظفي البنك كافة ، وتركز على تنوع الدورات التي تعقد لتشمل مختلف الجوانب الفنية والشرعية ، وكل ما يستجد في الساحة المصرفية الاسلامية ، وبذلك فان المعلومات لا تكون مقتصرة على جزء من موظفي الادارة العامة ، بل تشمل جميع العاملين في كافة الفروع ، كما أن سياسة التدريب يجب أن تكون واضحة ، تتحرك وفقا لأولويات تقتضيها المصلحة العامة للبنك ، وليست سياسة انتقائية تخضع للمزاج الشخصي (١) لأنه ان جاز أن يكون مثل هذا السلوك الاداري في مؤسسات أخرى ، فانه لا يجوز بأي وجه كان أن يمارس في مؤسسة اسلامية رائدة . ان كل ذلك يخلق وعيا وثقافة لدى موظفي البنك الاسلامي ليمارسوا - بشكل غير مباشر - دورهم التسويقي .

٢- درجة الانتماء للبنك ، حيث ان المؤسسة التي يعمل بها الموظف يجب عليها أن توفر له أسباب الانتماء ، لأنه لا يمكن لأي موظف أن ينتمي لمؤسسة ، الا اذا شعر بأنها تقدم له ما يحقق له الاستقرار والتدرج الوظيفي كحوافز معنوية ، والاستقرار المالي كحوافز مادية ، وبذلك فان المؤسسة تصبح للموظف قضية يدافع عنها بكل ما يملك من قوة ، وان البنك الاسلامي الأردني أحوج ما يكون ليصبح قضية بالنسبة لكل موظف ، وذلك بالنظر لخصوصيته وكثرة الأسئلة التي تطرح بحسن وسوء نية حول طبيعة أعماله .

---

١ -أفاد موظفون في بعض الفروع خلال مقابلات اجراها الباحث معهم ، بأنهم لم يستفيدوا من أي دورة تدريبية بعد ، وسبب ذلك - في اعتقادهم - يعود الى أن الأختيار لمثل هذه الدورات لا يستند الى أسس عادلة .

ان البنك الاسلامي لم يستطع بعد أن يوفر أسباب الانتماء الحقيقي لموظفيه (١) وبالتالي فان دورهم التسويقي غير الرسمي سيكون محدودا بحدود شعورهم بالرضا بمستوى الحوافز التي يوفرها لهم .

ولما كانت ادارة البنك لم تفكر بعد بتأسيس دائرة تسويق مستقلة (٢) فان موظفيه سيعتبرون حلقة الوصل المهمة بينه وبين الجمهور ، ولكي يقوم هؤلاء بدورهم وبأقصى طاقاتهم فانه لا بد من مراعاة مجمل التغيرات التي تؤثر على انتاجيتهم ومعالجتها ، ومن هذه المتغيرات مايلي :

١ - التأمين الصحي :

حيث أن هذا التأمين لا يشمل الجوانب العلاجية ، وعلى سبيل المثال فان العدسات الطبية واطاراتها ليست مدرجة في نظام التامين (٣) رغما عن ان عمل الموظف في البنك غالبا هو السبب وراء اضطرار الموظف لأستعمال النظارات الطبية ، كما ان النظام لا يشمل نفقات الحمل والولادة للزوجة ، مع أن هذه النفقات تعتبر باهظة ومحرجة للموظف خاصة ان لم يتمكن من تغطيتها حال لزومها ، ان الآثار المترتبة على هذا النظام المعمول به ربما سببت ضيقا وحرجا للموظفين ، مما يؤثر على درجة انتمائهم ومصداقية دفاعهم عن المؤسسة التي يعملون بها .

٢ - ضغط العمل في بعض الفروع :

تشهد فروع البنك الاسلامي عامة ضغط عمل ملحوظ ، وتزيد حدة هذا الضغط في فرعي اربد والكرك (٤) ، مما يدفع بالموظفين للتأخر عدة ساعات بعد انتهاء الدوام الرسمي ، وان احساس الموظفين باللامبالاة من قبل الادارة في تعيين المزيد من الأشخاص أو دفع أجر عن الدوام الاضافي لمستحقيه ، يحدث تأثيرات سلبية عليهم ، تجعلهم يترددون في الدفاع عن سياسة وتوجهات المصرف .

١- لقد وفر الباحث أدلة على ذلك في سياق تحليله للموضوع .
٢ - البنك الاسلامي الاردني ، مرجع وظيفي مسؤول ، مقابلة بتاريخ ١٩٨٨/٩/٧ .
٣ - المرجع ذاته .
٤ - أثناء زيارات ميدانية للباحث للفرعين ومقابلة موظفين وعملاء فيهما .

٣ - عدم وجود دائرة للتنظيم :

يقصد بالتنظيم حصر الواجبات والنشاطات في المؤسسة وتوزيعها على العناصر البشرية المناسبة بما يضمن تحقيق أهداف المنشأة (١).

ان عدم وجود هذه الدائرة قد أدى الى توزيع غير فعّال للقوى البشرية المتوفرة في البنك ، اذ يعمل بعض الموظفين في مواقع لا تتناسب ومستوى مؤهلاتهم العلمية والعملية ، وان من شأن الموظف الذي يوضع في موقع اداري ليس أهلا له أن يعكس صورة سيئة عن البنك ، لأنه سيعمل على تعويض ما لديه من نقص علمي وفني بتصرفات ربما تكون غير منضبطة أو غير عادية ، واما الذي يعمل في وظيفة يعتقد بأنها ليست أهلا له ، فانه يمقتها ويمقت رؤساءه والمؤسسة كاملة لشعوره بالاجحاف الذي لحق به ، وفي اجواء كهذه فانه لا يتوقع من الموظف أن يكون ممثلا للبنك ومسوقا فعالا لخدماته .

كما ان عدم وجود دائرة للتنظيم قد أدى الى افتقار البنك الى دائرة استعلام مركزي (٢) ، وبالتالي فان الادارة العامة لا تتمكن من تزويد الفروع بمعلومات عن العملاء ، وان من شأن هذا أن يحول دون ضبط سلوك العملاء لغايات التسهيلات ، وان ذلك يعقّد اجراءات عمليات التسهيلات ، ويزيد من صعوبة اتخاذ القرار ، عدا عن ان اجراء استعلامات من قبل الفروع ، يزيد من مهامها ويثقل كاهلها ، مع زيادة امكانية الوقوع في الأخطار .

ان كل ذلك لايسهم في خدمة البنك تسويقيا ، اذا استذكرنا أن مهمة التسويق تتمثل في أن يوفر موظفوا البنك الخدمة للعملاء بأقصى ما تكون عليه كفاءة الأداء .

---

١ - الدكتور فؤاد الشيخ سالم وآخرون ، المفاهيم الادارية الحديثة ، الطبعة الثانية ، عمان ، ١٩٨٥ ، صفحة ١١٩ .

٢ - لاتوجد مثل هذه الدائرة بين دوائر البنك في الادارة العامة .

الخلاصة والتوصيات

لقد أنتهى الباحث الى أن الطلب على التسهيلات المصرفية من البنك الاسلامي الاردني تتمثل في سعي العملاء للحصول على عائد حلال بعيدا عن الربا ، وأن يكون هذا العائد مجزيا بمعنى أن تكون تكلفة التسهيلات غير مرتفعة قياسا بفوائد البنوك التجارية وأن تكون الضمانات المطلوبة لقاء التمويل في حدود الامكانيات ، والاجراءات المتبعة في تنفيذ العقود بسيطة وغير معقدة ، اضافة الى أن يوفر البنك الخدمات المصرفية الحديثة ليسهل على العملاء الاستفادة منها بكفاءة وسرعة .

وبتحليل هذه المحددات تبين أن البنك بعيد عن الربا في جميع معاملاته ، وان الشكوك عند بعض العملاء مردها الى الخلط بين مفهومي الربح والفائدة ، الا أن البنك مع ذلك لم يستطع أن يعالج كافة الثغرات الأخرى التي تنفذ من خلالها الشكوك في بعض عملياته ، كارتفاع نسبة التمويل قصير الآجل الى مجموع تسهيلاته ، واجراءات بيوع المرابحة التي تشعر العميل بأن البنك لا يتحمل أدنى مخاطرة لقاء الربح الذي يتقاضاه عن كل عملية بيع ، واتباع سياسة متحفظة جدا اتجاه الكمبيالات المخصومة دون فوائد والقروض الحسنة ، اضافة الى فلسفة مشروع الروضة التي لم تأخذ بعين الاعتبار أن المسكن من الضروريات حيث أن المشروع لم يعالج مشكلة ذوي الدخل المحدود في الحصول على المسكن الملائم ، وكشف التحليل المالي أن تكلفة التسهيلات في صور التمويل المختلفة هي أعلى نسبيا مما يتحمله عملاء البنوك التجارية من فوائد ، كما أن عائد الودائع لعملاء البنك الاسلامي أقل من عوائد عملاء البنوك التجارية ، علما أن سياسة توزيع الأرباح على المساهمين لديه شبه منتظمة .

وعلى صعيد الضمانات والاجراءات المتبعة في صور التمويل المختلفة ، فقد تبين أن طبيعة عملية التمويل هي التي تفرض كمية ونوعية الضمانات ، الا أنه بالامكان اتباع سياسة أقل تشددا حيال ضمانات بيوع المرابحة دون تعرض البنك لمزيد من المخاطرة ، كما ان متابعة العميل لاجراءات الرهن والتأمين لصالح البنك يزيد من أعبائه المالية ويحمله جهودا او مشقة تؤثر سلبيا على تعامله مع البنك .

أما بالنسبة الى الخدمات المصرفية التي يقدمها البنك الى عملائه فانها محدودة وتقليدية فخدمة السحب والايداع الالي غير متوفرة كذلك ربط الفروع بكمبيوتر مركزي والدوام المسائي والبطاقات الأئتمانية والبديل الاسلامي للجاري مدين كلها خدمات غير

متوفرة لدى البنك ، اضافة الى ان وظيفة التسويق المصرفي لجذب المزيد من العملاء غير فعالة لعدم استنادها الى استراتيجية مركزية من شأنها توحيد نشاط جميع العاملين تسويقيا .

أما توصيات الباحث لادارة البنك الاسلامي الاردني فهي كما يلي : -

١ - تجسيد فلسفته الاستثمارية ، بالاتجاه لتمويل المشاريع طويلة الآجل ذات الطابع الانتاجي ، وذلك من خلال زيادة دور المضاربة كأسلوب اسلامي متميز في التمويل ، وتقليص الأهمية النسبية للمرابحة من مجموع تسهيلات البنك.

٢ - أن يتولى البنك شراء السلع التي طلبها العملاء دون حضور العميل او اقحامه بعملية الشراء او الطلب منه القيام بأي اجراء ، الا بعد أن تصبح السلعة في ملكية البنك تماما ، ثم بعد ذلك يستدعى لاتمام اجراءات بيعه السلعة التي أمر البنك بشرائها .

٣ - الغاء شرط الالزام في الوعد ، تحقيقا لمزيد من الثقة بين البنك والعملاء ، وتفويت الفرصة على من يرون ان في شرط الالزام خروجا عن الاصل في بيوع المرابحة .

٤ - أن يجري البنك اعادة تقييم لنسبة الربح التي يحصل عليها ، بحيث لا تشكل على العميل عبئا يفوق العبء الذي يمكن أن يتحمله فيما لو لجا الى بنك تجاري .

٥ - زيادة الرصيد المخصص للقرض الحسن ، واتاحة دراسة طلبات العملاء بلجنة مركزية ان أمكن للحيلولة دون منح هذه القروض الا لمستحقيها فقط دون النظر لأي اعتبارات أخرى كالوساطات وغيرها ..

٦ - اعادة النظر في نسب الارباح الموزعة بين البنك والمودعين ، بحيث لا تقل عوائد المودعين لديه كثيرا عما هي عليه في البنوك التجارية .

٧ - عدم الزام العميل بالرهن والتأمين الشامل على السلع الممولة مرابحة ، ما دامت رواتب العميل والكفلاء محولة للبنك ويمكنها تغطية القسط المستحق.

٨ - ادخال خدمات البنك الالي والدوام المسائي ، لتمكين العملاء من السحب والايداع وفقا لظروفهم ، وفتح مزيد من الفروع في بعض المدن كاربد والزرقاء ، لتحقيق مزيد من تركز البنك مصرفيا ، وتخفيف الضغط الذي تشهده بعض الفروع .

٩ - العمل بنظام البطاقات الائتمانية ، نظرا للمزايا التي توفرها هذه البطاقات ، وامكانية استفادة البنك الاسلامي بشكل أكبر من البنوك التجارية، اذا ما قام بفتح محلات تجارية تستفيد من حاملي البطاقات .

-١٠ ايجاد البديل لخدمة الجاري مدين ، نظرا لحيوية هذه الخدمة في النشاط التجاري .

-١١ تأسيس دائرة للتسويق ، يناط بها بلورة استراتيجية شاملة لتسويق خدمات البنك المصرفية ، وتقوية مركزه التنافسي ، مما يزيد من حجم ودائعه وتسهيلاته .

والحمد لله رب العاملين .

قائمة المراجع

١- ابراهيم مختار ابراهيم ، عناصر التسويق المصرفي ، بحث مقدم الى الاتحاد العربي للمصارف في برنامج التسويق المصرفي ، بيروت ، ١٩٧٧ .

٢ - ابراهيم مصطفى ، المعجم الوسيط ، الجزء الأول ، طهران ، بدون تاريخ .

٣ - ابن خلدون ، المقدمة ، الطبعة الخامسة ، دار العلم ، بيروت ، ١٩٨٤ .

٤ - ابن قدامة ، عبد الله بن أحمد بن قدامة (٦٢٠هـ) المغني ويليه الشرح الكبير لأبن قدامة المقدسي (٦٨٢هـ) الجء الرابع والخامس ، ١٩٧٢ بيروت .

٥ - الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ، الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الاسلامية ، الجز الخامس والسادس ، الطبعة الاولى ، القاهرة ، ١٩٨٢ .

٦ - اتحاد المصارف العربية ، ادارة الائتمان وتقويم المخاطر ، بيروت ، ١٩٨٦ .

٧ - د . أحمد الحوراني ، المؤسسات المرفية في الاردن ، البنك المركزي الاردني ، عمان ، ١٩٧٨ .

٨ - د . أحمد الشرباصي ، المعجم الاقتصادي الاسلامي ، عمان ، ١٩٨١ .

٩ - د . أحمد فهمي جلال ، مبادىء التسويق ، القاهرة ، ١٩٧٧ .

١٠ د . أحمد نبيل النمري ، مبادىء العلوم المصرفية ، عمان ، ١٩٨١ .

١١- د . اسماعيل هاشم ، أساسيات الاقتصاد التحليلي ، الطبعة الثانية ، دار النهضة العربية ، بيروت ، ١٩٦٦ .

١٢- د . اسماعيل هاشم ، مذكرات في النقود والبنوك ، دار النهضة العربية ، بيروت / ١٩٧٦ .

١٣- د . أوصاف أحمد ، "الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الاسلامي"، بحث مقدم الى المؤتمر السنوي السادس للمجمع العلمي الملكي لبحوث الحضارة الاسلامية ، عمان ، ١٩٨٧ .

١٤- البنك الاسلامي الاردني ، التقارير السنوية ، عمان ، ١٩٧٩ - ١٩٨٨ .

١٥- البنك الاسلامي الاردني ، الفتاوي الشرعية ، الجزء الأول ، عمان ، ١٩٨٤ .

١٦- البنك الاسلامي الاردني ، الفتاوي الشرعية ، الجزء الثاني ، عمان ، ١٩٨٦ .

١٧- البنك الاسلامي الاردني ، قانون البنك الاسلامي رقم ٦٢ ، عمان ، ١٩٨٥ .

١٨- البنك الاسلامي الاردني ، نشرات اعلامية رقم ١ ، ٣ ، ٧ ، عمان .

١٩- البنك الاسلامي الاردني ، النظام الداخلي للبنك عمان ، دون تاريخ .

٢٠- البنك الاسلامي الاردني ، "ورقة مقدمة الى ندوة تمويل المشاريع الانشائية"، عمان ، ١٩٨٦ .

٢١- البنك المركزي لاردني ، التقرير السنوي الرابع والعشرون ، عمان ١٩٨٧ .

٢٢- البنك المركزي الاردني ، النشرة الشهرية الاحصائية عدد ١١ ، عمان ١٩٨٧ .

٢٣- حسن خليل محمد ، "كلمة في برنامج التسويق المصرفي"، الاتحاد العربي للمصارف، بيروت ، ١٩٧٧ .

٢٤- روجيه دوهم ، مدخل الى الاقتصاد ، مترجم ، بيروت ، ١٩٦٧ .

٢٥- د . زكريا القضاة ، السلم والمضاربة ، الطبعة الأولى ، دار الفكر للنشر ، عمان ١٩٨٤ .

٢٦- د . زياد رمضان ، ادارة الأعمال المصرفية ، الطبعة الثانية ، عمان ، ١٩٨٣ .

٢٧- د . زياد رمضان ، اساسيات في الادارة المالية ، عمان ، ١٩٨٢ .

٢٨- د . سامي الحمود ، تطور الاعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الاسلامية ، دار الاتحاد العربي ، القاهرة ، ١٩٨٢ .

٢٩- د . سليمان المغازه جي ، ادارة التسويق ، الطبعة الأولى ، بغداد ١٩٨٦ .

٣٠- د . سيد هواري ، ادارة البنوك ، القاهرة ، ١٩٨٣ .

٣١- د . سيد هواري ، ما معنى بنك اسلامي ، القاهرة ، ١٩٨٢ .

٣٢- الشافعي ، محمد ابن ادريس الشافعي (٤٠٢هـ) الأم ، الجزء الثالث ١٩٦١ مكتبة الكليات الأزهرية ، القاهرة .

٣٣- د . شوقي اسماعيل شحاته ، البنوك الاسلامية ، الطبعة الأولى ، جدة ، ١٩٧٧.

٣٤- د . صلاح الشنواني ، الادارة التسويقية الحديثة ، الاسكندرية ، ١٩٨٦ .

٣٥- د . عبد الرزاق السنهوري ، الوسيط في شرح القانون المدني ، الجزء العاشر ، بيروت ، ١٩٧٠ .

٣٦- د . عبد الستار غدة ، "أسلوب المرابحة في الجوانب الشرعية التطبيقية"، بحث مقدم في المؤتمر السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الاسلامية ، عمان ، ١٩٨٧ .

٣٧- عبد الله الروابدة ، سوق الاسكان في الاردن ، الجامعة الاردنية ، عمان ، ١٩٨٨.

٣٨- د . عوني الكفراوي ، النقود والمصارف في النظام الاسلامي ، الاسكندرية ، ١٩٨٧ .

٣٩- د . غريب الجمال ، المصارف وبيوت التمويل ، طبعة أولى ١٩٧٧ .

٤٠- د . فؤاد الشيخ سالم ، المفاهيم الادارية الحديثة ، الطبعة الثانية ، عمان ، ١٩٨٥ .

٤١- د . محمد عبد الحليم عمر ، "التفاصيل العلمية لعقد المرابحة"، بحث مقدم الى المؤتمر السادس للمجمع الملكي لبحوث الحضارة الاسلامية ، عمان / ١٩٨٧ .

٤٢- د . محمد مصلح الدين ، أعمال البنوك والشريعة الاسلامية ، مترجم ، الطبعة الأولى ، الكويت ، ١٩٨٦ .

٤٣- د . محمد كمال عطية ، محاسبة الشركات والمصارف في النظام الاسلامي ، الاسكندرية ، ١٩٨٤ .

٤٤- د . محمد نجاة الله صديقي ، النظام المصرفي اللاربوي ، مترجم ، الطبعة الأولى ، الكويت ، ١٩٦٨ .

٤٥- د . هشام البساط ، "التسويق المصرفي من النظرية الى التطبيق"، بحث مقدم الى برنامج التسويق المصرفي ، الاتحاد العربي للمصارف ، بيروت ، ١٩٧٧ .

Abstraction

The researcher has concluded that the limitations of demand for granting banking facilities in Jordan Islamic Bank are represnted in gaining a Lawful return away from interest . This return must be beneficial in the sense that the cost of these facilities is not high in contrast with the interest due in commercial banks . These limitations include, also, having enough securities for financing and having simple procedures to execute the deeps . And above all, one of the limitations is that the bank serves his clients with all the current banking services with much speed and competance .

In truing to analyze these limitations, it is shown that the bank dose all his transactions free of interest, but clints mix the two senses of interest and profit . Actually this idea is not settled by the bank for some details of his commercial transactions, such as :

1. the high precentage of short-term financing in contrast with the total amount of his facilities .

2. the prenciple of making " Morabahah " which shows the clints that the bank does not take any risks .

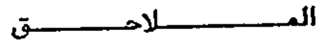
3. the restricted policy of discounted bills, free of interest and Islamic loans, (which are out of intrest) .

4. AL-Rawdah's Project where home is not taken as a necessity because the bank dose not take care of those having fixed income .

The financial analysis has shown that the cost of facilities at this bank is relatively higher than the interest borne by clients of commercial banks . Although Jordan Islamic bank distributed profites to his shareholders regulary, his clients gain less return of deposits than that gained at other banks .

when considering securites of financing, it is shown that they are determined according to the na ture of financing . Near the less, a-less-restricted - policy is used when the matter concerns making another profit with making (Morabahah) without taking any risk by the bank . The clint takes the burden of the procedures of mortgage and insurance in favour of the bank which negatively effects his dealing with the bank .

As for the bank services, it is shown that they are very traditional because it does not have autobank, computer sustem, second shift, credit cards, the Islamic substitutes for overdrawn accounts or even a good marketing policy depending on an united central policy .



الملاحق

١٣٠

بسم الله الرحمن الرحيم

الملحق الاول

استمارة البحث الميداني

١ - القسم الاول خاص بالاشخاص الذين لا يتعاملون الا مع البنك الاسلامي فقط.
٢ - القسم الثاني خاص بالاشخاص الذين لا يتعاملون الا مع البنوك التجارية فقط.
٣ - يمكن لعملاء البنك الاسلامي والبنوك التجارية الاخرى معا ان يجيبوا على القسمين.

الاسم : .... المهنة : ....

القسم الاول

١- هل انت من عملاء البنك الاسلامي الاردني . (١) نعم (٢) لا
٢- ضع دائرة حول السبب/الاسباب التي دفعتك للتعامل مع البنك الاسلامي الاردني

١ - تجنب الحرام .
٢ - لان ما يأخذه منك كربح اقل من فائدة البنوك التجارية .
٣ - لان ما يدفعه من حصص ارباح أعلى من فائدة البنوك التجارية .
٤ - لان الضمانات - من رهونات وكفالات - التي يطلبها قليلة وممكنة .
٥ - لان اجراءاته في تنفيذ العقود والمعاملات سهلة وبسيطة .
٦ - لان معاملة الموظفين فيه للعملاء متميزة .
٧ - لانه يمتاز عن غيره من البنوك بخدمات مصرفية حديثة متطورة .

٣ - هل تدرك الفرق بين الربح والفائدة ؟ (١) نعم (٢) لا
٤ - هل لديك ودائع في البنك الاسلامي الاردني؟ (١) نعم (٢) لا
٥ - هل تقبل باي عائد مهما كان ضئيلا على ودائعك ما دام حلالا؟ (١) نعم (٢) لا
٦ - هل حصلت على تمويل منه لاغراض التجارة؟ (١) نعم (٢) لا
٧ - هل حصلت على تمويل منه لاغراض الاستثمار؟ (١) نعم (٢) لا
٨ - هل اشتريت من خلاله عقارا او اثاثا او سيارة؟ (١) نعم (٢) لا
٩ - هل فتحت اعتمادا مستنديا من خلاله ؟ (١) نعم (٢) لا
١٠- هل قمت بخصم كمبيالات لديه ؟ (١) نعم (٢) لا
١١- هل حصلت على قرض حسن منه ؟ (١) نعم (٢) لا
١٢- هل طلب البنك منك للموافقة على تمويلك :

(١) كفلاء (٢) تحويل لرواتب اشخاص (٣) عربون
(٤) رهن عقاري (٥) تأمين شامل (٦) اجرة او ايجارا
(٧) دفعة اولى (٨) اخرى ...... اذكرها

يتبع المحور الاول

١٣ - هل انت مستعد لدفع اي مبلغ مهما كان او تقديم اي ضمانات يطلبها البنـــك الاسلامي للحصول على تمويل منه ما دام ذلك حلالا ، بمعنى انك لا تنظر لجانـــب التكاليف ازاء حل العمليـــة ؟ (١) نعم (٢) لا

القسم الثانـــي

ضع دائرة حـــول السبب/ الاسباب التي تحول دون تعاملك مع البنك الاسلامـــي الاردنـــي :

١ - لانه لا يوجد للبنك فرع قريب من منطقة سكنـــك .
٢ - لان البنك رفض لك طلبا سابقا للحصول على تسهيلات .
٣ - لانك لا تدرك فلسفة البنك وطبيعة اعماله المصرفيـــة .
٤ - لانك تعتقد انه لا فرق بين ارباحه وفائدة البنوك التجارية .
٥ - لانك تشكك في مدى سلامه اعماله او بعضها من الناحية الشرعية .
٦ - لانه يدفع عوائد على الودائع اقل مما تدفع البنوك عليها فوائدا .
٧ - لان ارباحه التي يطلبها على تمويل العمليات الاستثمارية اعلى مما تطلبه البنـــوك التجارية من فوائـــد .
٨ - لانه يطلب ضمانات اكثر من البنـــوك التجاريـــــة .
٩ - لان اجراءاته في تنفيذ العقود والمعاملات معقدة وطويلة .
١٠ - عدم وجـــود الدوام المسائـــــي .
١١ - عدم وجـــود السحب الالـــــي .
١٢ - عدم توفر البطاقات الائتمانيـــــة .
١٣ - لانه يتقاضـــى الاربــــــاح .
١٤ - لانه لا يوفر البديل عن الجاري مديـــن .

جهاد توفيق ابـــو الـــرب
جامعـــة اليرمـــوك

١٢٠

ارجو الموافقة على منحي قرضاً بمبلغ ......١٢٠٠...... ديناراً يسدد على ...٢٤... قسطاً حسب التفاصيل المدرجة ادناه وبموجب الأحكام والشروط المتفق عليها في عقد القرض رقم | ١ | وقيد الصافي لحسابي لديكم رقم ....

اسم المقترض:	اسم الكفيل	
العنوان:		

رقم القسط	قيمة القسط (دينار)	الاستحقاق	عدد الأيام: السنة الحالية	عدد الأيام: سنة ٨٩	عدد الأيام: سنة ٩٠	الفائدة: السنة الحالية		الفائدة: سنة ٨٩		الفائدة: سنة ٩٠		الصافي	
١	٥٠	٨٨/٦/٢٠	٢٠			٢٥٠							
٢	٥٠	٧/٢١	٥١			٥٧٠							
٣	٥٠	٨/٢١	٨٢			٩١٧							
٤	٥٠	٩/٢٠	١١٢			٢٤٥	١						
٥	٥٠	١٠/٢١	١٤٣			٥٦٠	١						
٦	٥٠	١١/٢٠	١٧٣			٨٦٥	١						
٧	٥٠	١٢/٢١	٢٠٤			٢٧٠	٢						
٨	٥٠	٨٩/١/٢١		٢٣٥				٨١٥	٢				
٩	٥٠	٨٩/٢/٢٨		٢٦٣				٩٢٥	٢				
١٠	٥٠	٨٩/٣/٢١		٢٩٤				٢٧٠	٣				
١١	٥٠	٨٩/٤/٢٠		٣٢٤				٦٠٠	٣				
١٢	٥٠	٥/٢١		٣٥٥				٩٢٥	٣				
١٣	٥٠	٦/٢٠		٣٨٥				٢٨٠	٤				
١٤	٥٠	٧/٢١		٤١٦				٦٢٥	٤				
١٥	٥٠	٨/٢١		٤٤٧				٩٧٠	٤				
١٦	٥٠	٩/٢٠		٤٧٧				٣٠٠	٥				
١٧	٥٠	١٠/٢١		٥٠٨				٦٤٥	٥				
١٨	٥٠	١١/٢٠		٥٣٨				٠٠٠	٦				
١٩	٥٠	١٢/٢١		٥٦٩				٣٤٥	٦				
٢٠	٥٠	٩٠/١/٢١			٦٠٠					٦٧٠	٦		
٢١	٥٠	٩٠/٢/٢٨			٦٢٨					٠٠٠	٧		
٢٢	٥٠	٣/٢١			٦٥٩					٣٤٥	٧		
٢٣	٥٠	٤/٢١			٦٨٩					٦٢٥	٧		
٢٤	٥٠	٩٠/٥/٢١			٧٢٠					٠٠٠	٨		
المجموع													

العمولة المقبوضة	٢٩٠	١٣
فائد مقبوضة	٩٥٠	٩٩
فائدة مقبوضة مقدما سنة		
فائدة مقبوضة مقدما سنة		
طوابع		
بريد		

انا الموقع ادناه اقرّ واعترف بأنه وصلني من البنك الاردني الكويتي في ....

مبلغ وقدره ....

وذلك صافي قيمة القرض الممنوح لي والمبينة تفاصيله اعلاه وانني اتعهد بسداد قيمة كل قسط في تاريخ استحقاقه المحدد، واضمن ايضا صحة تواقيع الكفيل او الكفلاء، كما افوض البنك الاردني الكويتي مقدما بقيد قيمة كل قسط بتاريخ استحقاقه على حسابي المذكور اعلاه.

التوقيع

التطور السنوي لأعمال البنك

بالدينار الأردني

السنة المالية	إجمالي الموجودات	النقد في الصندوق ولدى البنوك	إجمالي الودائع	إجمالي التمويل والاستثمار	إيرادات الاستثمار قبل التوزيع	رأس المال المدفوع والاحتياطيات	مخصص مخاطر الاستثمار	النسبة العامة لتوزيع الأرباح على المودعين	نسبة توزيع الأرباح على المساهمين
١٩٨٠	١٥.٤٦٥.٥٧٥	٦.٥٨٦.١٩٤	١١.٦٤٢.١٠٤	٦.٧٤٦.٠٢١	٥٨٠.٢٥٠	٢.٠٠١.١٢٩	١١٦.٠٥٠	٪٨.٢ (١)	—
١٩٨١	٣١.٦٠٤.٧٥٥	١٣.٤٧١.٦٧١	٢٥.٣٣٤.١١٤	١٤.١٩٨.٦٨٥	١.٢٠٦.٧٣٧	٣.٠٤١.١٦١	٣٥٧.٣٩٨	٪٦.٨	٪٥ (٢)
١٩٨٢	٤٥.٢٣٨.٠٢٥	١٢.٨٠٠.٣٩٣	٣٥.٨٣٣.٩٧٧	٢٦.٤٧١.٧٧٢	٢.٥١٦.٩٠٠	٤.٢١٩.٩١٣	٨٦٠.٧٧٨	٪٧.٢	٪٨ (٣)
١٩٨٣	٧١.٤٨٤.٩٧٨	٢٥.٤٣٧.٠٩٩	٥٨.٥٦٥.٨٤٩	٣٧.٥٩١.٢٤٩	٣.٠٧٣.١٣٣	٤.٣٥٩.٢٨٣	١.٤٧٥.٤٠٤	٪٥.٤	٪٨
١٩٨٤	١٠٢.٠٩٢.١٧٦	٢٧.٥٥٥.٠١٧	٨٢.٨٦٨.٧٤٦	٦٣.٠١٣.٤٠٣	٤.٦٥٥.٣٩٩	٤.٦٢٧.٢٤٣	٢.٤٠٦.٤٨٤	٪٥.٧	٪٩
١٩٨٥	١٢٦.٧٧٤.٠٤٥	٣٨.٨٥٥.٤١٩	١٠٢.٨٦٤.٣٩٦	٧١.٠١٣.٩٠٦	٥.٤١١.٨٦٤	٤.٨٩١.٧١١	٢.٨١٧.٣٥٨	٪٥.٤٨	٪٩
١٩٨٦	١٦١.٦٦١.٥٣٣	٤٥.٧٦٦.٠٧٤	١٢٧.٦١٣.٩٥٢	٩٥.٤٦١.٨٧٧	٦.٤٦٦.٥٨٠	٩.٧٩١.٣١٤ (٤)	٢.٦٨٥.٦٠١	٪٥.١	٪٩ (٥)
١٩٨٧	١٩٧.٤١٦.٦٤٥	٦٥.٩٥٦.٠٧٥	١٥٨.٥٠٣.٦٦٠	١٠٨.٩٩٧.٢١٤	٧.٧٢١.٥٨٤	٩.٩٣٥.٤٠٤	٣.٤١٦.١٩٧	٪٥.٠٥	٪٩
١٩٨٨	٢٢٢.٥٨٤.٣٤١	٧٤.٧٦٤.٦٦٤	١٧٧.٨٠٣.٧٤٩	١٢٤.١٤٩.٧٥٩	٩.٦٢٤.٧٩٠	١٠.٢٦٠.٧٦٤	٤.٠٩٧.٤٧٧	٪٥.٣٥	٪١٢

(١) النسبة كانت لخمسة عشر شهرا.
(٢) على رأس المال المدفوع البالغ ٥٠٪ من رأس المال المصرح به.
(٣) على رأس المال المدفوع البالغ ٧٥٪ من رأس المال المصرح به.
(٤) يشتمل على الزيادة التي تمت على رأس المال البالغة مليوني دينار، وعلى زيادة الاحتياطي الإجباري بقيمة الضميمة للأسهم الجديدة البالغة (٢،٦٠٠،٠٠٠) دينار.
(٥) الأسهم الجديدة البالغ عددها مليوني سهم شاركت في الأرباح اعتباراً من ١/ ٧/ ١٩٨٦.

الملحق الرابع

موجودات ومطلوبات البنوك التجارية[١]

(بالمليون دينار)

	١٩٨٣	١٩٨٤	١٩٨٥	١٩٨٦	١٩٨٧
نقد في الصندوق وارصدة لدى البنك المركزي	١٣٤,٠	١٣٦,٢	١٦١,٩	١٨٠,٦	١٨١,٠
الموجودات الاجنبية	٣٠٤,٤	٣٣٠,٥	٣٨٤,٩	٤٠٣,٣	٤٥٢,٠
الارصدة لدى البنوك المحلية	٩٣,٠	٩١,٤	١٤٤,٢	١٦٧,١	١٨٤,٤
التسهيلات الائتمانية	١٠٣٠,٩	١١٨٤,٨	١٢٧٤,٤	١٣٩٥,٤	١٥١٣,٠
الاستثمارات المحلية	٢٧,٨	٣٣,٨	٣٦,٢	٣٨,٦	٤٠,٧
اذونات وسندات حكومية	١٠١,٣	١٦١,٠	١٧٨,٤	٢٢٣,٩	٣٠٠,٠
اسناد قرض الشركات المساهمة العامة	٤٥,٩	٤٧,٥	٤٩,٩	٥١,٨	٤٥,٩
موجودات اخرى	١٢٦,٠	١٥٠,٨	١٦٢,٢	١٧٤,١	١٨١,٥
الموجودات = المطلوبات	**١٨٦٣,٣**	**٢١٣٦,٠**	**٢٣٩٢,١**	**٢٦٣٤,٨**	**٢٨٩٨,٥**
رأس المال والاحتياطيات	١٤٠,٣	١٥٢,٩	١٦٤,٤	١٧٧,٥	١٨٥,٦
المطلوبات الاجنبية	٢٤٧,٦	٣١٥,٦	٣٣٧,٦	٣٤٨,١	٣٨١,٦
الودائع الحكومية وشبه الحكومية	٩٧,٢	١١١,٩	١٢١,٣	١٥٦,٢	١٢٧,٣
ودائع البلديات والمؤسسات العامة	٤٨,٥	٤٤,٥	٥٧,٢	٥٩,٦	٥٠,٣
ودائع القطاع الخاص (مقيم)	١٠٣٥,٤	١١٦٩,٨	١٢٧٤,٤	١٤٢٥,٠	١٦٦٤,٠
ودائع البنوك المحلية	٦٨,٥	٧١,٦	١٢٥,١	١٣٠,٨	١٣٣,٢
الاقتراض من البنك المركزي والبنوك والمؤسسات المالية	٦٤,٧	٨٩,١	١٠٣,٨	١١٨,٧	١١٢,٦
مطلوبات اخرى	١٦١,١	١٨٠,٦	٢٠٨,٣	٢١٨,٩	٢٤٣,٩

المصدر: البنك المركزي الاردني /النشرة الاحصائية الشهرية.

(١) تشمل بنك الاسكان.

الملحق الخامس (٢)

البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار

الميزانية العمومية كما في ٣١ كانون الأول ١٩٨٧

الموجودات	١٩٨٧ دينار أردني	١٩٨٦ دينار أردني
نقد في الصندوق ولدى البنوك	٦٥,٩٥٦,٠٧٥	٤٥,٧٦٦,٠٧٤
محفظة الأوراق المالية		
- أسهم الشركات	٣٢١,٨١٨	٣١٩,٣٣٥
قروض حسنة وكمبيالات مخصومة (دون فوائد)	٣١٣,٩٠٠	٣٧٢,٨١٧
تمويل استثماري (بالمضاربة والمشاركة والمرابحة واستثمارات أخرى)	١٠٨,٩٩٧,٢١٤	٩٥,١٦١,٨٧٧
مشاريع وتمويل الاستثمار المخصص	١٥,٣٠٢,٦٢١	١٣,١٨٤,٠٠١
موجودات ثابتة بعد الاستهلاك - إيضاح ٢ و ٣	٤,٦٦٣,٠٠٣	٤,٧٧٧,٠٤٤
موجودات أخرى - إيضاح ٤	١,٨١٢,٠٠٩	١,٧٧٩,٣٣٥
مجموع الموجودات	١٩٧,٤١٦,٦٤٥	١٦١,٦٦١,٠٣٣
الحسابات النظامية		
تعهدات العملاء مقابل اعتمادات مستندية	٥,١٦٣,٥٦١	٣,٧٨٦,٦٧٧
تعهدات العملاء مقابل كفالات	٢,١٨٤,١٥١	٢,٢٢٢,٤٧٧
تعهدات العملاء مقابل التزامات أخرى	٧٦,٧٣٥	٣٩٦,٢٢٨
مجموع الحسابات النظامية	٧,٤٢٤,٤٤٧	٦,٤٠٥,٣٨٢

المطلوبات	١٩٨٧ دينار أردني	١٩٨٦ دينار أردني
حسابات الائتمان (جارية وتحت الطلب)		
- بالدينار	٣٠,٨٩٥,١٦٦	٢٦,٤١٨,٩١٥
- بالعملات الأجنبية	٣٣٤,٠٢١	٢٢١,٧٢١
حسابات الاستثمار المشترك (توفير وإشعار ولأجل)		
- بالدينار	١٢١,١٥٥,٥٧١	٩٦,٩٩٧,٤٢٨
- بالعملات الأجنبية	٦,١١٨,٩٠٢	٣,٩٧٥,٨٨٨
ودائع البنوك		
- داخل المملكة	٢٤,٩٤٤	٨٣,١٥٣
- خارج المملكة	٢,٠٤٢,٧٥٥	٢٣٠,٣٢٦
حسابات الاستثمار المخصص	١٥,٩٢٤,١٣٧	١١,٩٦٤,٧٠٨
تأمينات نقدية مختلفة	١,٧٥١,٣٠٩	١,٦٥٦,٢٧٠
مخصصات مختلفة - إيضاح ٥	٣,٥٦٠,٠٧٠	٢,٧٠٥,٦٠١
مطلوبات أخرى - إيضاح ٦	٥,٤٩٤,٣٦٦	٤,٤١٩,٩٢٠
رأس المال	٦,٠٠٠,٠٠٠	٦,٠٠٠,٠٠٠
احتياطي قانوني	٣,٠٩٤,٧٧٣	٣,٠١٢,٣٩٤
احتياطي اختياري	٦٠٠,٠٠٠	٥٦٨,٩٢٠
احتياطي خاص - إيضاح ٧	٢٤٠,٥٠٠	٢١٠,٠٠٠
أرباح مدورة - بيان ب	١٨٠,٠٠٠	١٩٦,٢٨٩
مجموع المطلوبات	١٩٧,٤١٦,٦٤٥	١٦١,٦٦١,٠٣٣
الحسابات النظامية		
تعهدات البنك مقابل اعتمادات مستندية	٥,١٦٣,٥٦١	٣,٧٨٦,٦٧٧
تعهدات البنك مقابل كفالات	٢,١٨٤,١٥١	٢,٢٢٢,٤٧٧
تعهدات البنك مقابل التزامات أخرى	٧٦,٧٣٥	٣٩٦,٢٢٨
مجموع الحسابات النظامية	٧,٤٢٤,٤٤٧	٦,٤٠٥,٣٨٢

الملحق الخامس (ب)

البنك الإسلامي الأردني للتمويل والاستثمار

الميزانية العمومية كما في ٣١ كانون الأول ١٩٨٨

الموجودات	١٩٨٨ دينار أردني	١٩٨٧ دينار أردني
نقد في الصندوق ولدى البنوك	٧٤,٧٦٤,٦٦٤	٦٥,٩٥٦,٠٧٥
محفظة الأوراق المالية		
أسهم الشركات	٢٤٨,١٦٢	٣٢١,٨١٨
قروض حسنة وكمبيالات مخصومة (دون فوائد)	٤٥٤,٦٤٣	٣١٣,٩٠٥
تمويل استثماري (بالمضاربة والمشاركة والمرابحة واستثمارات أخرى)	١٢٤,١٤٩,٧٥٩	١٠٨,٩٩٧,٢١٤
مشاريع وتمويل الاستثمار المخصص	١٥,٨٩٤,٠٥٩	١٥,٣٥٢,٦٢١
موجودات ثابتة بعد الاستهلاك - إيضاح ٢ و٣	٤,٨٨١,٤١٣	٤,٦٦٣,٠٠٣
موجودات أخرى - إيضاح ٤	٢,١٩١,٥٩١	١,٨١٢,٠٠٩
مجموع الموجودات	٢٢٢,٥٨٤,٣٤١	١٩٧,٤١٦,٦٤٥
الحسابات النظامية		
تعهدات العملاء مقابل اعتمادات مستندية	٧,٣٠١,٣٣٧	٥,١٦٣,٥٦١
تعهدات العملاء مقابل كفالات	٢,٩٨٥,٥٠٢	٢,١٨٤,١٥١
تعهدات العملاء مقابل التزامات أخرى	٤٧١,٨٨١	٧٦,٧٣٥

المطلوبات	١٩٨٨ دينار أردني	١٩٨٧ دينار أردني
حسابات الائتمان (جارية وتحت الطلب)		
- بالدينار الأردني	٣٤,٥٠٧,٦٨٢	٣٠,٨٩٥,١٦٦
- بالعملات الأجنبية	٥٧٠,٥٦٣	٣٣٤,٠٢١
حسابات الاستثمار المشترك (توفير وإشعار ولأجل)		
- بالدينار الأردني	١٣٤,١٦٤,٥٠٦	١٢١,١٥٥,٥٧١
- بالعملات الأجنبية	٨,٥٦٠,٩٩٨	٦,١١٨,٩٠٢
ودائع البنوك		
- داخل المملكة	٨٨,٣٤٥	٢٤,٩٤٤
- خارج المملكة	٢,٩٨٢,٦٤٠	٢,٠٤٢,٧٥٥
حسابات الاستثمار المخصص	١٧,١٥٣,٧٧٥	١٥,٩٢٤,١٣٧
تأمينات نقدية مختلفة	٣,١٦٣,٥٤٤	١,٧٥١,٣٠٩
مخصصات مختلفة - إيضاح ٥	٤,٢٨٣,١٠٢	٣,٥٦٠,٠٧٠
مطلوبات أخرى - إيضاح ٦	٦,٧٣٣,٠٧٢	٥,٤٩٤,٣٦٦
رأس المال	٦,٠٠٠,٠٠٠	٦,٠٠٠,٠٠٠
احتياطي قانوني	٣,٢١٠,٧٦٤	٣,٠٩٤,٨٧٣
احتياطي اختياري	٧٥٠,٠٠٠	٦٠٠,٠٠٠
احتياطي خاص - إيضاح ٧	٣٠٠,٠٠٠	٢٤٠,٥٣١
أرباح مدورة - بيان ب	١١٥,٣٥٠	١٨٠,٠٠٠
مجموع المطلوبات	٢٢٢,٥٨٤,٣٤١	١٩٧,٤١٦,٦٤٥
الحسابات النظامية		
تعهدات البنك مقابل اعتمادات مستندية	٧,٣٠١,٣٣٧	٥,١٦٣,٥٦١
تعهدات البنك مقابل كفالات	٢,٩٨٥,٥٠٢	٢,١٨٤,١٥١
تعهدات البنك مقابل التزامات أخرى	٤٧١,٨٨١	٧٦,٧٣٥

الملحق السادس (٢)

بيان الأرباح والخسائر وتوزيع الأرباح

للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول ١٩٨٧

بيـــان ب

الإيـــرادات	١٩٨٧ دينار أردني	١٩٨٦ دينار أردني
عمولة	٢١١,٨٨٤	٢١٨,٠٨٨
فرق العملة	٢٠٤,٦٧٦	٢١٩,٧٢٧
حصة البنك من إيرادات الاستثمار - إيضاح ٨	٢,٥٠٣,٢٧٧	٢,٣١٦,٨٥٤
إيرادات أخرى	١٩٨,٧٦٧	١٧٨,٤٦٥
مجموع الإيرادات	٣,١١٨,٦٠٤	٢,٩٣٣,١٣٤
المصــــروفات		
مصاريف إدارية وعمومية	٢,٠٢٥,٤١٤	١,٩٣٦,٩٩٣
استهلاكات وإطفاءات	٢٦٨,٣٩٨	٢٢٣,١٢٤
مجموع المصروفات	٢,٢٩٣,٨١٢	٢,١٦٠,١١٧
صافي أرباح السنة	٨٢٤,٧٩٢	٧٧٣,٠١٧
أرباح مدورة من السنة السابقة	١٩٦,٢٨٩	١٧٦,٤٤٩
مجموع الأرباح القابلة للتوزيع	١,٠٢١,٠٨١	٩٤٩,٤٦٦
يقترح توزيعها كما يلي :		
احتياطي قانوني	٨٢,٤٧٩	٧٧,٣٠٢
مكافآت تشجيعية للموظفين	٢٠,٦٢٠	١٩,٣٢٥
مخصص ضريبة الدخل	١١٨,٨٧٣	—
احتياطي اختياري	٣١,٠٨٠	٧٧,٣٠٢
احتياطي خاص	٣٠,٥٣١	١١٥,٤١١
رسوم الجامعات الأردنية	٨,٢٤٨	٤,٨٣٧
مكافأة أعضاء مجلس الإدارة	٩,٢٥٠	٩,٠٠٠
أرباح مقترح توزيعها على المساهمين	٥٤٠,٠٠٠	٤٥٠,٠٠٠
أرباح مدورة - بيان أ	١٨٠,٠٠٠	١٩٦,٢٨٩
المجموع	١,٠٢١,٠٨١	٩٤٩,٤٦٦

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءاً من هذا البيان

الملحق السادس (ن)

بيان الأرباح والخسائر وتوزيع الأرباح
للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول ١٩٨٨

بيـــان (ب)

	١٩٨٨ دينار أردني	١٩٨٧ دينار أردني
الإيـــرادات		
عمولة	٣٣١,٣٠٩	٢١١.٨٨٤
فرق العملة	٢٩٩,٣٣٠	٢٠٤.٦٧٦
حصة البنك من إيرادات الاستثمار - إيضاح ٨	٣,٠٦٩,١٩٨	٢.٥٠٣.٢٧٧
إيرادات أخرى	٢٣٣,١٨٣	١٩٨.٧٦٧
مجموع الإيرادات	٣.٩٣٣,٠٢٠	٣.١١٨.٦٠٤
المصروفـــات		
مصاريف إدارية وعمومية	٢.٥١١.١٥٢	٢.٠٢٥.٤١٤
استهلاكات وإطفاءات	٢٦٢.٩٦٥	٢٦٨.٣٩٨
مجموع المصروفات	٢.٧٧٤.١١٧	٢.٢٩٣.٨١٢
صافي أرباح السنة	١.١٥٨,٩٠٣	٨٢٤.٧٩٢
أرباح مدورة من السنة السابقة	١٨٠,٠٠٠	١٩٦.٢٨٩
مجموع الأرباح القابلة للتوزيع	١.٣٣٨,٩٠٣	١.٠٢١.٠٨١
يقترح توزيعها كما يلي :		
احتياطي قانوني	١١٥,٨٩٠	٨٢.٤٧٩
مكافآت تشجيعية للموظفين	٢٨,٩٧٣	٢٠.٦٢٠
مخصص ضريبة الدخل	١٣٥,٦٢٥	١١٨.٨٧٣
احتياطي اختياري	١٥٠,٠٠٠	٣١.٠٨٠
احتياطي خاص - إيضاح ٧	٥١,٤٧٦	٣٠.٥٣١
رسوم الجامعات الأردنية	١١,٥٨٩	٨.٢٤٨
مكافآت أعضاء مجلس الإدارة	١٠,٠٠٠	٩.٢٥٠
أرباح مقترح توزيعها على المساهمين	٧٢٠,٠٠٠	٥٤٠.٠٠٠
أرباح مدورة - بيان أ	١١٥,٣٥٠	١٨٠.٠٠٠
المجمـــوع	١,٣٣٨,٩٠٣	١,٠٢١.٠٨١

إن الإيضاحات المرفقة تشكل جزءاً من هذا البيان